

Zhou Yi Mou Lue

东篱子◎著



周易谋略

势

由

数

而

动

谋

因

势

而

变



B1280506

中国工人出版社

周易谋略

东篱子 著

中国工人出版社

周易讲数，周易讲理，周易中更蕴含着简明而实用的深谋远略；周易可使经营者看清方向，为管理者谋划效率，为普通人提出解决难题的良方。



目 录

第一章 周易经营谋略

1



目
录

一、《乾》卦之谋——蛟龙出海直指天 /3/

- ☐ 刘氏兄弟的崛起 /4/
- ☐ 十港元闯澳门 /6/

二、《小畜》卦之谋——富以其邻鸣九州 /11/

- ☐ 村长吴仁宝 /12/
- ☐ 只有农民赚了钱，我们才能赚钱 /14/

三、《蛊》卦之谋——挥剑自医心须决 /17/

- ☐ 深层次的调整 /17/
- ☐ 索尼的营销文化变革 /19/

四、《离》卦之谋——大树下面好乘凉 /22/

- ☐ 杜邦家族创业史 /23/
- ☐ 弥太郎发迹 /28/
- ☐ 富兰克林的扩张策略 /29/



五、《明夷》卦之谋——大象虽巨亦可舞 /36/

- ☐ 长虹的新一轮腾飞 /37/

六、《益》卦之谋——益人益民终自益 /40/

- ☐ 今日“乐百氏” /41/

- ☐ 下岗 /42/

七、《井》卦之谋——有泉常涌树常青 /45/

- ☐ 五粮液在环保上创新 /46/

八、《革》卦之谋——欲飞高空先破茧 /50/

- ☐ 三星的“地区专家”制度 /51/

- ☐ 通用电气文化变革理念 /53/

- ☐ 决策失误 /58/

九、《鼎》卦之谋——重赏之下必有勇夫 /61/

- ☐ “华为”的高薪 /62/

- ☐ 奖金的威力 /63/

- ☐ 让工人成为中产者 /65/

十、《震》卦之谋——灭顶之灾莫慌乱 /68/

- ☐ 生存至上 /69/

- ☐ 楼忠福的决断 /70/

- ☐ 雀巢危机 /72/



十一、《节》卦之谋——抓好支配权 /78/

- ☐ 荣海的无奈之举 /79/
- ☐ 企业家应该是独裁者 /80/

十二、《既济》卦之谋——稳扎稳打勿冒进 /82/

- ☐ 不是猛龙不过江 /83/
- ☐ 步步为营 /84/
- ☐ 盲目出击遭败绩 /89/

十三、《未济》卦之谋——百尺竿头更进一步 /92/

- ☐ 海尔新举措 /93/
- ☐ 辉煌不再 /94/

第二章 周易人生决策谋略

一、《蒙》卦之谋——让机遇跟着你走 /99/

- ☐ 三株是怎样炼成的 /100/
- ☐ 最年轻的纳税人 /102/
- ☐ 报仇 /104/

二、《大畜》卦之谋——好男儿志在四方 /106/

- ☐ 办自己的公司 /107/
- ☐ 不展翅何以高飞? /108/
- ☐ “不考”的福特 /109/



三、《颐》卦之谋——只有自己才能挽救一切 /113/

- ☐ 没有人会带你 /113/
- ☐ 帐目 /115/
- ☐ 搬砖 /116/

四、《咸》卦之谋——通达和顺是生活之基 /119/

- ☐ 就是要扭这个瓜 /119/
- ☐ 柴可夫斯基的痛苦 /120/
- ☐ 徐志摩与陆小曼 /121/

五、《恒》卦之谋——坚持就是胜利 /124/

- ☐ 诺贝尔的火药厂 /124/
- ☐ 一个真实的故事 /127/

六、《蹇》卦之谋——擦亮自己的双眼 /135/

- ☐ 希腊船王的智慧 /136/
- ☐ 破釜沉舟 /139/

七、《姤》卦之谋——让沙粒变成珍珠 /142/

- ☐ “遭遇”积压产品 /143/
- ☐ 李嘉诚的退与进 /144/

八、《困》卦之谋——矮檐之下先低头 /147/

- ☐ 和苍蝇抢饭吃 /148/
- ☐ 宠辱不惊 /149/
- ☐ 厨师父亲 /150/

九、《中孚》卦之谋——为信念而拒绝 /152/

- ☐ 坐着还站起 /153/
- ☐ 退学的医生 /154/
- ☐ 无悔的选择 /155/

第三章 周易职场谋略

5



目
录

一、《屯》卦之谋——蜀道真是青天? /161/

- ☐ 外企里的高中生 /161/
- ☐ 困难 /163/

二、《豫》卦之谋——得意切勿忘形 /169/

- ☐ 升职 /170/
- ☐ 好运 /172/

三、《随》卦之谋——忠于自己的主管 /175/

- ☐ 张小姐的委屈 /175/
- ☐ 招聘 /177/

四、《临》卦之谋——和群众打成一片 /179/

- ☐ 独断专行铸苦果 /179/

五、《观》卦之谋——不要显得太聪明 /185/

- ☐ 推销 /185/
- ☐ 不用聪明人 /188/



☐ 哈里逊的“傻气” /189/

☐ 杨修之死 /190/

六、《大过》卦之谋——做个顶梁柱 /195/

☐ 转变 /195/

七、《晋》卦之谋——与虎谋皮险象生 /198/

☐ “天父”下凡 /199/

八、《家人》卦之谋——家道贞正事业兴 /201/

☐ 鲁冠球的“无情” /202/

☐ 明智的总经理 /203/

九、《升》卦之谋——老板的最爱 /205/

☐ 敬业 /206/

☐ 洗厕所 /207/

☐ 最后一个月 /208/

十、《小过》卦之谋——功高震主祸上身 /211/

☐ 正在研究 /212/

第四章 周易人际交往谋略

一、《比》卦之谋——天堂与地狱 /217/

☐ 互助 /217/

☐ 经验 /218/



二、《噬嗑》卦之谋——别给问题留后遗症 /221/

☐ 不是外人 /222/

☐ 流言 /223/

三、《贲》卦之谋——注重第一印象 /226/

☐ 莫莱如是说 /227/

☐ 从此不敢太自由 /227/

☐ 合资购衣 /228/

四、《无妄》卦之谋——态度是个大问题 /230/

☐ 第三者 /230/

☐ 用低姿态去说话 /232/

五、《坎》卦之谋——承诺与信任 /236/

☐ 承诺 /237/

☐ 朋友 /238/

六、《睽》卦之谋——求同存异皆欢喜 /240/

☐ 求同存异 /241/

七、《萃》卦之谋——凡人可识不可全交 /246/

☐ 孟母三迁 /247/

☐ 致命的友谊 /248/

八、《旅》卦之谋——招摇之人祸上身 /250/

☐ 富翁的错 /251/



- ☐ 雷区 /252/

九、《兑》卦之谋——不沟通就是孤僻 /254/

- ☐ 情书 /255/
☐ 卢军的困惑 /256/

十、《涣》卦之谋——相见时难别亦难 /258/

- ☐ 自古英雄伤离别 /258/

第五章 周易修身谋略

一、《坤》卦之谋——厚德载物，有容乃大 /263/

- ☐ 绝缨大会 /263/
☐ 卡耐基受辱 /265/
☐ 非洲野马 /267/

二、《履》卦之谋——开源还需节流 /268/

- ☐ 王永庆的生活 /268/
☐ 世界上最富有的女人 /270/
☐ 吝啬的居里夫人 /271/

三、《泰》卦之谋——身死国灭的悲剧 /273/

- ☐ 泰极否来 /274/
☐ 不知足的沃尔顿 /275/



四、《大有》卦之谋——诚信是一笔财富 /277/

- ☐ 存款来历 /278/
- ☐ 5斤西红柿 /279/
- ☐ 太太的戒指 /280/

五、《谦》卦之谋——谦而有终 /282/

- ☐ 古人的谦 /282/
- ☐ 富兰克林的伟大 /284/

六、《复》卦之谋——亡羊补牢尤未晚 /288/

- ☐ 越狱 /288/
- ☐ 倪萍抢话筒 /289/

七、《大壮》卦之谋——人无远虑，必有近忧 /292/

- ☐ 对手 /293/
- ☐ 后路 /294/

八、《解》卦之谋——总有解决问题之道 /296/

- ☐ 肇事者 /297/
- ☐ 方式 /298/

九、《损》卦之谋——吃亏是福 /300/

- ☐ 烤肉的味道 /301/
- ☐ 先赔后赚 /302/
- ☐ 输就是赢 /304/



十、《艮》卦之谋——人闹我独静 /306/

- ☐ 捕蝉 /307/
- ☐ 居乱而心不乱 /307/

十一、《渐》卦之谋——注重细节 /310/

- ☐ 细节 /310/
- ☐ 一角硬币 /312/

十二、《归妹》卦之谋——循理而行适可而止 /314/

- ☐ 多尔袞的贪 /315/

十三、《丰》卦之谋——千古留芳 /318/

- ☐ 奉献无价 /319/
- ☐ 财富良心 /320/

第六章 周易克敌致胜谋略

一、《需》卦之谋——将计就计 /325/

- ☐ 生日快乐 /326/
- ☐ 劳塔罗智败敌军 /327/
- ☐ 骗与被骗 /329/

二、《讼》卦之谋——让对方打他自己的脸 /331/

- ☐ 理直气也可和 /332/
- ☐ 把黄连塞给哑巴 /333/



☐ 以静待哗 /334/

三、《师》卦之谋——不战而屈人之兵 /336/

☐ 高招 /337/

四、《否》卦之谋——兵不厌诈 /341/

☐ 借刀杀人 /342/

☐ 反奸计 /343/

五、《同人》卦之谋——团结起来力量大 /348/

☐ 面临灾难的蚂蚁 /348/

六、《剥》卦之谋——十面埋伏 /351/

☐ 润物细无声 /351/

七、《遁》卦之谋——以退为进 /355/

☐ 销声匿迹 /356/

☐ 另辟蹊径 /357/

八、《夬》卦之谋——适时回击 /362/

☐ 扬眉吐气 /363/

☐ 勇气 /363/

☐ 应聘测试 /364/

九、《巽》卦之谋——迂回出击 /367/

☐ 以迂为直 /368/

第一章

周易经营谋略

周
易
谋
略



一、《乾》卦之谋

——蛟龙出海直指天

【原文】

䷀ 乾元亨，利贞。

初九 潜龙，勿用。

九二 见龙在田，利见大人。

九三 君子终日乾乾，夕惕若，厉无咎。

九四 或跃在渊，无咎。

九五 飞龙在天，利见大人。

上九 亢龙有悔。

用九 见群龙无首，吉。

【题解】

《乾》卦作为《周易》六十四卦之首，以“天”、“龙”为象征形象，揭示了“阳刚”元素、“强健”气质之本质作用及其发展变化规律。

《乾》卦的精神实质，在于勉励人们效法“天”的刚健努力，奋发向上。“天行健，君子以自强不息”，“先天而天弗违，后天而奉天时”。从谋略的角度，本卦告诉你要充分施展本身坚挺的气质，勇往直前，事必有成。这不是一种威震于心的具体谋略，但实在是一种指导人生方向的大智慧。



【易理说事】

□ 刘氏兄弟的崛起

今天，如果给你 1000 元去创业，二十年之后，你想你能做成一个什么样的企业？不难想像，很多人都会怀疑，用 1000 元能创造出什么企业和奇迹来？

但是，就是在 20 世纪 80 年代的中国，有人这样去做了，他们是四兄弟，他们依靠自己凑起来的 1000 元钱，艰苦创业，二十年之后，他们打造出了整个中国最大的民营企业集团，他们的个人资产已达 83 亿元。这是一个令无数人惊奇的财富神话。他们就是刘永言、刘永行、刘永美（后过继改名为陈育新）、刘永好这四兄弟，白手起家，艰苦奋斗，靠养鹌鹑创业，接着做饲料，不仅生产出在全国响当当的“希望”牌饲料，更成立起了当今中国最大的民营企业集团——希望集团。

1982 年，中国改革为知识分子创业提供了可能，刘永行四兄弟为摆脱贫困，变卖家产筹资 1000 元人民币，以过人的胆识相继辞去公职到农村创业。先是创建“育新良种场”，先后从事孵鸡、孵鹌鹑，带出了一个“鹌鹑王国”（四川新津县）和古家村这样一个改革开放早期的“亿元村”。同时刘永行同陈育新一起研制开发出生产饲料。1988 年，他们开始将希望成功模式向全国复制，在全国各地办厂并取得成功。1995 年，进行资产重组，分别成立了大陆希望集团、东方希望集团、新希望集团、华西希望集团，各自在相关领域发展。（改革开放之初，正是百废待兴，各种新生事物如阳光雨露之下的禾苗见机而动之时，四兄弟以异于常人的能气之志创业，自如蛟龙出海。在这里大勇气即为大谋略。）



到1999年底，希望集团已发展成为以饲料为主，涉足食品、高科技、金融、房地产、生物化工等行业，拥有140多个工厂的全国性集团公司，是国内最大民营企业之一。在此期间，“希望”品牌成为全国著名品牌，希望饲料先后获“国家星火科技成果二等”（行业最高奖）、“中国星火精品展示会金奖”，“首届中国农业博览会金奖”等奖项二十多项。希望集团先后被国家工商行政管理局等权威机构评为“中国500家最大私营企业第一名”；“全国民营科技企业技工贸收入百强第一名”；“中国最大私营制造企业百强第一名”；“国家级星火示范企业”。

希望集团在发展过程中，始终得到了党和政府的肯定、支持及社会的广泛赞誉。

刘永好说：“我们提出了一句话作为企业发展的理念——‘顺潮流事半功倍’。什么叫‘顺潮流’呢？就是我们始终把产业定位在社会需求、政府倡导的领域。把社会需求、政府倡导作为我们企业发展的方向、目标，这样去做就会事半功倍，少冒风险。我们是四川成都郊县的普通市民，没有任何政府背景、经济背景。靠什么？靠党的好政策，靠我们自己的努力，靠艰苦创业。”（**顺潮流而动，正是深得乾卦之内髓**）

古人云：“吃得苦中苦，方为人上人。”华人首富李嘉诚在总结自己的经验时说过，“创业阶段，财富完全来自一个人努力拼搏的结果”。这其实不光是李嘉诚一个人的体会，也是刘氏四兄弟的体会。许多人，在面对艰难处境时，便不战而退，他们天生只能在温暖的巢穴中度日，而根本吃不了点苦。尤其是中国这一代年轻人，真正能吃苦的人少之又少。但是，如果你想创一番事业，那么，请投入到艰苦的奋斗中去吧！



□ 十港元闯澳门

1921年11月11日，在香港麦当奴大道的一座豪华花园洋楼，何世光夫人生下一男婴。大家欢喜之际，突然惊呆了——婴儿的胎盘竟是白色！在中国古老的传说中：只有帝王的胎盘才是白色的。经医生指点，胎盘用药水浸着、当传家宝一直珍藏着。他就是何上舟，在日后虽然不像中国神话传说中所说的那样成为一个帝王，但是也成就了一番常人所无法想像的事业。

何上舟出身于豪门世家，他的童年无疑具有常人所无法想像的幸福。因为，在他出生之时，父亲何世光的事业正处鼎盛：地位显赫，财运亨通，豪华的洋房里时常高朋满座。而何上舟则聪明可爱，举止似与别的孩童迥异，人们都喜不自禁，认为他的前途远大。

但是，商场险恶，好景不长。在何上舟刚刚13岁那年，躺在金银窝里的他一觉醒来，家中财尽钱空——父亲何世光刹那间破产了。幼小的他永远也不明白究竟是怎么一回事，前几天，庆贺大捷才刚刚过去，但是曾经所拥有的一切全像肥皂泡沫一样幻灭了。一朝暴富、一夜破产，这在何上舟幼小的心灵中留下了不可磨灭的痛苦记忆！

如果不是家道中落，何上舟肯定会被送到英国留学，然后继续父业，做洋行买办；又可能被港督赏识，委任为议员。如果这样，何上舟也就不会闯荡澳门，写下他富有传奇色彩的一生。

夜晚，当何上舟躺在硬板床上，看着母亲忧郁的神色、简陋的家庭用具，脑海里就会浮现出富丽堂皇的洋房、宽大餐桌上的美味佳肴。最不堪忍受的是原来那些亲戚见何家财



大势大，见了何家人总是恭恭敬敬，颌首低眉。现在对何上舟却避而远之，甚至冷嘲热讽。家道中落，世态炎凉，13岁的何上舟不得不面对这冷酷的现实。

家穷促使他早熟，他明白穷人只有靠读书方可出头。他发愤苦读，到学期末，成绩居全班第一，这样的成绩即使在A班也能居中上。何上舟获得奖学金，开创了皇仁书院差班生获奖学金的记录。以后，他年年获奖学金。

在苦难当中，何上舟终于迎来了他18岁的生日。虽然现在的他再也不可能像他小时候那样开一个像样的生日PARTY了！但是他已经长大成人——这是比其他任何事情都更加重要的。1939年，何上舟以优异的成绩考取香港名校香港大学，专修理科。

1941年太平洋战争爆发，新港督规定香港大学生都有义务参军。1941年12月8日，日军进攻香港。何上舟被分配到防空警报室做电话接线生。警报室设在他叔公何甘棠花园洋房的地下室里。

自从战争爆发，物价飞涨，母亲做工的积蓄应付不了昂贵的米价。母亲唉声叹气，不知日子怎么过，更为他的安全担忧。与母亲商量后，怀揣10元港币的何上舟正式地踏上了他的澳门创业之旅！在一天晚上，他搭一艘小船逃往澳门，加入联昌公司——澳门的最大公司之一，由葡、日、中三方合办。齐藤则是日方主管。联昌主要是借战争利用机船运送粮食货物供应市民而获取利润。

来澳没几天的何上舟，遇到来澳避难、声名显赫的何东爵士。他虽是何东的侄孙，在香港却很少有见他的机会，而在何上舟的心里，何东一直是高高在上的大人物。现在都是避难，爷孙俩见面格外亲切。而且何东勉励何上舟：“年轻人出来干活，要想成功，就记住两条：一是要勤力、肯干；



二是钱到手里要抓紧，不要乱花钱。”

此后，何上舟牢牢地记住何东的鼓励，他发誓要在澳门干出一番事业！他在联昌公司任秘书期间，还负责粮油棉纱生意。原有的中、英两种语言不够用，他就拼命学习日、葡萄牙两种语言。凭着语言天赋，没多久他就会使用简单的日常用语。

虽然何上舟在联昌公司只做了一年职员，但是他的成绩斐然，才干出众，最后被公司吸收为合伙人。此后，他主要职责是押船，即把货物运到海上，与贸易伙伴在海上交易。

他凭借着自己良好的作风与机敏的反应力，受到老板赏识。有一次押船，不是以货易货，是以钱易货。老板需要他身揣 30 万港元现金——相当于今日的几千万。

这是一次不容闪失的重要押运。当天午夜他的船开到交易海面，不见对方船只。天上没有月亮，海面一片漆黑。到凌晨 4 点，才听到马达声由远而近。为慎重起见，他叫胖水手过去验船。胖水手说：“对方吃水这么深，不会有诈。”话音刚落，机关枪就横扫过来，胖水手当场身亡。就在这时，从乌黑的海面上跳过来数个海盗，把船上的枪缴去。有几个凶神恶煞的家伙用枪顶着船员，叫道：“统统把衣服脱光！”

当何上舟把他的衣服脱光时，30 万巨款暴露出来。海盗们从未见过这么多钱，个个眼珠发绿。一个海盗忍不住扑到钱堆上，被海盗老大喝住。老大命令一个海盗守住他，把钱抱回海盗船。一盗贼抬起一脚，把何上舟踢到船舱底下去了！而船上的水手一丝不挂，被海风吹得瑟瑟发抖。

海盗数完钱，马上分赃，又吵又闹，拳脚相见。看守何上舟的海盗熬不住了，也跳上海盗船去抢钱。此时，海浪已把两艘船分开。何上舟下令水手开船逃跑。海盗船上的机枪横扫过来，因联昌船是空载，速度很快，没多久就逃脱了。



经过昨夜的死里逃生，大家暗自庆幸得以活命。突然，他们看到日舰朝他们驶来，顿时慌了手脚。太阳旗被海盗踢进了海里，如果不马上悬挂太阳旗日军就会格杀勿论。

这时何上舟急中生智，找到一件破衫，用红漆画了一个红圈，擎于手上。当日本的舰队靠近时，又是何上舟流利的日语救了大家的性命。

与往常不同，这次出海花了将近一个多星期。联昌公司的老板，见船未准时回港，知道事情不妙，在码头从从早晨一直等到了中午。

正当众人无奈要离开的时候，船终于回港了，只有何上舟与舵手穿着雨衣，其他水手皆赤身躲在舱里不敢出现。齐藤等抱着何上舟及其水手潸然泪下。

何上舟的出生入死，成为联昌公司赚钱的头号功臣。这一年，联昌公司给他分红，金额高达100万港元。这时，何上舟才22岁。一是为了考虑到家里人，二也是因为有一定积蓄，何上舟意欲改换一种工作。而这时，梁基浩邀请他去澳府贸易局供应部主管，何上舟欣然同意了。（从何上舟身上，我们感受到一股凛然不可侵、坚挺向上的阳刚之气，这股阳刚之气，指引着他一生的发展走向。）

此外，何上舟充分利用战时千载难逢的机会。他看清了长期战乱，农田荒芜，粮食匮乏，澳门经常闹米荒，就召集一批人前往广州购米。广州的黑市米也非常昂贵，但是他凭着出色的外交才能，购到市政府囤积的官粮。数天之后，何上舟已经率领4艘满载大米的船队回澳，船抵码头，上千澳门站在岸边拍手欢呼。这时何上舟激动的不是那一打又一打白花花的钞票，而是他已经成为了澳门人民的英雄！

战后，时局平稳，不少香港人乘船来澳门赌钱。何上舟不失时机创办了一间船务公司，购置了一艘载客3000人的



客轮，为当时港澳航线上最大最先进的客轮。此后他不断将经营范围扩大至当时的各行各业。

何上舟应叶汉的邀请，决定到澳门独霸赌业。次年3月30日，他正式与澳门政府签订承办博彩业的新合约。

签约后的2个月，四人合组的澳门旅游娱乐有限公司正式成立。当时的霍英东任董事长，叶汉、叶德利任常务董事，何上舟则作为股东代表人和持牌人出任总经理，主管公司事务，因此实际上何上舟才是澳门赌业的真正掌门人。

自此以后，澳门的赌场生意蒸蒸日上，连东南亚的赌客都赶来澳门豪赌。1970年，娱乐公司扩大赌场，斥资6000万澳元建起葡京酒店。至此，白手起家的何上舟终于成为澳门响当当的人物。

【周易谋略】

看了《乾》卦，再看刘氏兄弟和何上舟的发家史，不知道你是不是也有了一股出海蛟龙的豪气和跃跃欲试的冲动。是金子就要发光，是龙就要行空，也许你现在很平凡，但是只要奋发进取、自强不息，弱小终会变得强大起来。这是一种指引人生方向的大谋略。

同时，我们做任何事都必须认清客观形势。它包括两方面的内容，一是客观现实，二是客观规律。如果国家的法律和政策不允许，如果他们不懂经营规律，只靠盲目的努力恐怕结果也未必如此。



二、《小畜》卦之谋

——富以其邻鸣九州

【原文】

䷈ 小畜亨。密云不雨，自我西郊。

初九 复自道，何其咎？吉。

九二 牵复，吉。

九三 舆说辐，夫妻反目。

六四 有孚，血去惕出，无咎。

九五 有孚挛如，富以其邻。

上九 既雨既处，尚德载，妇贞厉。月几望，君子征凶。

【题解】

小者，阴也，畜者，止也。阴阳贵乎得位，此卦“六四”一阴得位，上下五阳皆顺之，是为《小畜》。

本卦的卦旨在于说明，事物发展过程中“小畜大”与“阴畜阳”的道理。同时又着重阐明因应一时困顿的原则，在成长的过程中，往往因力量不足，发生不得不停滞不前的现象，但并不足以阻止行动，而是在蓄积整顿，为下一步行动做准备。应断然解除一切羁绊，应以诚信为感召，自助助人，才能结合所有力量，获得一切支援，达到实现理想的目的。



最后再以盈满告诫，不可贪得无厌，必须适可而止，蓄积过度丰盛，因满招损，反而凶险。

本卦虽以阴为主爻，但是，仍以“扶阳”为根本归宿。

从谋略的角度讲，本卦告诉你在不利的局势下，要懂得积蓄力量；同是既要自畜，又要畜人，通过畜人，达到自畜。

【易理说事】

□ 村长吴仁宝

华西村原是有名的“贫穷大队”，1961年初建时，人口667人，土地面积845亩，粮食年亩产681斤，集体积累1764元，人均分配53元，欠债1.5万元。当时村里12个自然村落，破破烂烂泥垛墙、茅草棚，出门是小路、泥路，田地七高八低。至今华西人还记得当时的歌谣：“高的像斗笠顶帽，低的像浴锅水塘。半月不雨苗枯黄，一场大雨白茫茫。”农民日均半斤粮，个个面黄肌瘦，有气无力。“穷够了”三字浓缩了最初华西村的全部历史。（这正是《小畜》卦之谋的运用背景）

为了把农民从饥饿线上拉回来，达到温饱，吴仁宝开始了艰难的创业历程。他带领农民在破旧的土地庙里建成了磨房，搞起了华西粮食饲养加工厂。1969年办起了小五金厂，开始了华西村的工业化起点。为了改变华西村贫穷的面貌，重造华西山河，吴仁宝踏遍全大队1300多块田地、40多条河沟、12个村庄，制定了华西15年发展远景规划。在实施远景规划的最初几年，吴仁宝带领华西人“白天拼命干，晚上加班干”，一天干十几个小时。外村人见了，称华西人是“干田鸡”（因超负荷、高强度的劳动，使华西人个个干瘦），



称华西村是“做煞大队”。当时还流传这么一首“民谣”：“做煞大队无搭头，干起活来累死人，有女不嫁华西去，宁愿扔掉河浜里。”这民谣一传出，苦煞了华西创业的热血青年，外村的姑娘不愿嫁到华西“做煞”，纷纷解除婚约。华西的姑娘在外村找不到对象，说是有“做伤”病，娶到家不是供着，就是养着。

然而，凭着共同富裕的信念，吴仁宝和华西村的男女老少齐心协力，搬掉了984条田岸，削平了57个土墩，填平了39条废河沟渠，挑走了110多万立方米土，用了27万个人工，把原来1300多块七高八低的零星田块，改造成400多块能排能灌的高产稳产大田，筑了1000多米长的地下总渠道，挖了一条800米长的新河……农业机械化水平也大大提高。从1964年至1972年，他们苦干了8年，使第一个15年规划提前7年基本完成，粮食亩产1970年突破双《纲要》（1600斤），1972年突破了一吨粮。外村人见了，把华西村由原来的“做煞大队”帽子换成了“享福大队”。华西村真正经历了一个“小畜”的过程。

但是，吴仁宝没有真的躺下享福，“小畜”之后还要大发展。他把目光放在了未来，制定了第二个15年远景规划……如今的华西人真正走上了共同富裕的道路。自80年代以来，华西率先在全国成为“电话村”、“彩电村”、“冰箱村”、“煤气村”、“空调村”、“别墅村”、“中国第一轿车村”。台湾记者在台湾最有影响的报纸之一《中国时报》上发表了《天下第一村——华西村》的文章。日本、新加坡、比利时等国报纸、电视台记者也发表了吴仁宝率领华西人“集体努力，集体致富”的事迹。华西村人先富了，华西村人共同富裕了，但华西村并没有停步。在吴仁宝的带领下，他们高举着共同富裕的旗帜，从本村走向邻村。为了让更多的人富



裕，他们又把目光投向了中国的西部，投向了欠发达地区。“宁夏华西村”、“黑龙江华西村”正在建设中，华西村成为“集体富裕”的典范，成为中国新农村的希望与未来！“富以其邻”在这里名符其实，并闪耀出新时代的夺目光芒！

□ 只有农民赚了钱，我们才能赚钱

刘永行提出“养猪希望富，希望来帮助”。这句如今已是家喻户晓的广告词，就是希望集团的经营理念。“帮助”二字，是他 10 多年来经营企业的写照。他说，只有帮助农民致富，自己才能富裕。（这是对《小畜》卦之谋的最通俗的阐释）

一个多么值得尊敬的企业家啊！正是刘永行这一朴实的经营理念，使得希望饲料成为广大农民用户的首选饲料；正是因为把农民用户放在心上，希望集团才成了中国最大的饲料生产商。

刘永行说：“只有农民赚了钱，我们才能赚钱。”他把自己赚钱建立在别人能赚钱的基础上，这是十分牢固、天长地久的基础。刘永行朴实的经营理念，与他浓厚的民族感情紧密相关。

他到美国访问时，有人劝他移民美国，他说：“不，我的事业在中国。”他如期返回了。多次出国访问，他没有因国外的先进而自叹不如，而是既看到差距——他称这是勤奋工作的压力和动力，也看到现代化大型企业的弱点——他称之为“大企业病”。刘永行访问归来带回的是奋斗的的决心和战胜同行最强手的信心。

这些年来，随着集团财富的增多，刘永行更加关注贫困地区的经济发展。他到河南浚县，在这个贫困县投资 93 万



元建起了中原希望饲料公司作为试点。刘永行说：“在贫困地区发展，虽然速度慢一些，但是为国家分了忧，我们的发展也得到了一种和谐的环境，这是利国利民自己也能赚钱的事。”这家投资 93 万元的公司，一年创造了 1700 万元的利税。中原公司的成功，使刘永行坚定了到贫困地区发展的信心。

刘永行还提出到贫困地区办扶贫工厂，变“输血”为“造血”的“光彩事业”。如今，希望集团有限公司已投资 1 个亿，建成了大别山信阳希望饲料公司、西昌希望饲料公司等 6 家光彩事业扶贫工厂。大别山信阳希望饲料公司投资 24200 万元，年生产能力 20 万吨，产值 4 亿元。该工程已于 1995 年 8 月 26 日投产。投产当天就销售 50 万元，信阳公司的开门红鼓舞了当地政府。他们提出要求扩大生产能力到 100 万吨，并与此配套发展大规模养殖业。

刘永行准备再投一个亿，建设更多的扶贫工厂。希望集团的“光彩事业”的第七个项目——沂蒙山希望饲料公司的筹建业已开始。（最高明的企业家大都通过利人而利己，这需要不同凡响的气度）

希望集团的成功和独特的经营思想，引起了当代社会学家、经济学家和政治学家的关注。一位经济学家说，用饲料业可以带动当地运输业、包装业、养殖业、肉类加工业的发展，促进千千万万人过上好日子。当地经济越依赖这种支持，他们的生存空间越大，环境越宽松，发展机会越多，后劲也越足。

【周易谋略】

“富以其邻”，共同创造富裕的生活，这种古代朴素的“民主”经济思想，在古人仅是“理想”，在今天已经化为现实。时光流逝，匆匆数千年，作《易》者如果地下有知，怎



能不感慨万千呢？还有，《小畜》之畜，不仅聚物，而且畜德，重视精神文明的建设，这一启示，也很重要。秦皇汉武，不是畜其德以趋小康，而是不恤士卒万民生活，大兴徭役，连年征战，结果是国库空虚，白骨蔽野，连“小畜”之境也已丧失殆尽，怎么还谈得到由“小畜”而趋“大畜”之境呢？从经营管理的角度讲，企业在发展过程中遇到问题是正常的，关键是要懂得“畜”，懂得“自畜”和“畜人”，从而谋得战略新时机。



三、《蛊》卦之谋 ——挥剑自医心须决

【原文】

䷑ 蛊元亨，利涉大川。先甲三日，后甲三日。

初六 干父之蛊，有子，考无咎，厉，终吉。

九二 干母之蛊，不可贞。

九三 干父之蛊，小有悔，无大咎。

六四 裕父之蛊，往见吝。

六五 干父之蛊，用誉。

上九 不事王侯，高尚其事。

【题解】

从卦象看，艮为山而巽为风，象征拯弊救乱。因为风吹遇到山的阻挡，回环激荡，山上之物纷披散乱，树木果实纷纷被风扫落，树木有被风所摧折甚至连根拔起者，这正是有事之兆，象征君子振兴道德，改造风俗以拯弊救乱。从谋略的角度讲，就是要正视现实弊端，并采取必要的行动。

【易理说事】

□ 深层次的调整

1998年，上海石化的经营遇到了自建成投产以来最严



重的困难。造成这样严重困难的原因从外部看，受国际石化行业不景气的拖累及亚洲经济危机的影响。从内部看，虽然进行了公司制改造，但长期计划经济体制下形成的生产经营意识和思想观念仍然严重束缚着企业的行为，内部机制的转换尚未完全到位，深层次的改革任务还没完成。富余人员较多，人工成本居高不下。大多数生产装置是在 70、80 年代从国外引进的，规模偏小，生产工艺技术水平已经落后，竞争力不强。技术开发工作滞后，产品结构老化，不少产品已连续生产了近 20 年，其质量、品种、技术都已落后于下游加工企业的水平。（这是当时很多中国企业的通病，可惜他们没能好好研究一下《蛊》卦，从中获得智慧和启迪）

这次石化产品市场大幅调整形成的严峻局面，表面看对上海石化是坏事，但从深层次看，也是好事。它使上海石化经受了市场经济的考验，也把计划经济遗留的问题和以前工作中的不足进一步暴露了出来，从而为最终解决这些问题创造了条件。上海石化的领导，在认真总结上海石化的历史经验和深刻分析上海石化面临的严峻局势之后，决心下大力气改革营销体制，加强销售网络和销售队伍建设；改进科研管理体制，加强科研工作领导，加强新产品开发的力度；发展和加强多种经营，组建有一定规模的多种经营公司，以便吸纳更多的分流人员；加强资本经营的力度，以形成某些产品在国内的领先优势；加快与英国石油公司（British Petroleum Company P. L. C）、美国菲利普斯（Phillips Petroleum Company）等国际石化大公司的合资、合作，以期取得国内石化产品市场的领先地位；开始舟山册子岛原油码头和油库的建设工程，改造现有乙烯、常减压等装置，增建 100 万吨延迟焦化等生产装置，以进一步调产品结构，增加进口原油的加工，提高市场竞争能力。虽然上海石化面临的形势十分严

重，但其公司的规范运作仍饮誉海内外。

□ 索尼的营销文化变革

从20世纪80年代到90年代，全球电子企业竞争日益加剧，索尼的营销也陷入困境。1995年，索尼公司首席执行官兼董事长大贺典雄把公司大权交给了出井伸之，由他担任公司总裁。临危受命的出井伸之在出任总裁之前已经在索尼工作了35年，丰富的工作经验使他对索尼在经营和产品方面具有的弊端认识得非常清楚，他认为索尼最需要的就是变革的理念。在出井伸之的带动下，索尼公司开始了新一轮的变革。出井伸之并不满足索尼传统家电产品的优势地位，他梦想使索尼成为数字化时代技术规则的制订者。出井伸之敏锐地认识到有朝一日家电和计算机技术会与娱乐业的电影和音乐融为一体，形成一个全新的行业。他预见将来索尼公司的产品（摄录机、音频设备、视频设备和电视机等）实际上都将成为计算机外围设备，用户可以把这些超级设备精心组合成为由个人计算机控制的家庭媒体系统，只要借助一个盒子，就可以控制电视、音响系统、家庭保安装置、空调和其他许多装置。出井伸之认为索尼公司应当尽快成为这个数字世界的主宰。他说：“索尼公司优先考虑的重要任务就是赶快跳入这条河流，想办法与别人齐头并进，或比别人游得更快。”索尼公司为此采取的第一个步骤就是在1996年推出了一系列个人计算机，为CD音频重放和电视接收规定了值得注意的标准性能。此外，索尼公司还出口了一系列的具有数字时代特征的产品，如深受消费者欢迎的采用了数字化技术的Mavica摄像机，而采用CDMA技术的便携式高保真立体声系统Netinan具有网络功能，可望像当年的“随身听”





一样为索尼带来前景极为诱人的市场商机。

最近，出井伸之又宣布了针对公司产品和经营方面的调整计划，目的在于做好准备迎接即将到来的因特网世纪，推出富有发展前景的新产品，并向新的领域进军。根据出井伸之的计划，索尼将电话和便携式摄像机的生产包含进公司原有的 VAIO 个人电脑部门，希望通过这样可以将公司现有的在摄像、电脑以及网络方面的技术有机地结合在一起，从而创造出具有索尼公司特色的崭新的个人信息技术产业，并使其占据领先地位。在经营方面，索尼公司准备开始向因特网领域进军。继亚马逊公司网上销售火爆之后，越来越多的公司先后开展了网上销售，在这种情况下，索尼公司日益感到有必要早日加入到网上销售这一市场巨大、利润丰厚的新兴行业中。为此，索尼公司建立了专门负责网上销售和服务部门，并准备加大其在公司业务中所占的比重。索尼公司还正在加紧进行宽带因特网的研究开发工作。索尼公司认为宽带的增加有助于增强因特网传输图像和声音的能力，如果可以通过因特网使图像和声音能以正常的速率展现在使用者眼前，对于公司影视产品的销售无疑将起到很大的促进作用。

出井伸之还大胆改变了索尼公司的企业形象。索尼公司做了全球形象广告，改变了过去在各地市场借助当地的广告商、塑造适合当地市场的广告和做法，取而代之以统一的画面、统一的广告词以求得在全球市场上树立索尼公司年轻、充满活力的新形象。为了能够抓住年轻的消费群体，索尼不仅在 MTV 台大做广告，更在全球各地以年轻人为对象的电视节目中频频露脸。事实证明，索尼的广告策略是成功的，它所提出的“数码梦想小子”的新形象已深深植根于消费者心中。

与其他的典型的日本公司一样，索尼公司身上深深体现



着日本文化的印记：终身雇佣、年资晋升、协商决策。这种氛围和模式显然不适应产品与技术急剧更新的数字化时代，因此，出井伸之对公司内部的运作模式也进行相当大程度的调整，他提出了设立“虚拟公司”的概念，由这个临时性机构利用各部门的员工开发混合产品。同时，索尼公司还成立了一个由4位经理所组成的高级管理委员会，负责促进各部门的思想交流，向公司各分部灌输更多的协作精神。出井伸之说：“许多人以为日本人不能改变传统，但我们正在改变。”（**穷则变，变则通，通则久**）

在国际市场上，在出井伸之带领下勇于求新求变的索尼公司越来越表现出它的生机与活力。1997年对亚洲经济来说是令人痛苦不堪的年份，前所未有的金融危机沉重地打击了这个曾经创造过奇迹的地方。但是索尼公司当年却创造了500亿美元的销售额和12亿美元的利润。在许多公司股票纷纷下跌的情况下，索尼公司的股票却上扬了44%。1998年，索尼公司又在《商业周刊》评出的全球1000家最有价值企业中名列第103位。可以说，出井伸之对于这一切功不可没。

【周易谋略】

本卦阐述了整治不良现状的原则和方法。面对乱世，才德之士不可坐以待毙，而应该及时奋起，有所作为，施展其抱负。但每一行动，都应该有周密的安排，先计而后行，作好艰苦奋斗的思想准备。不要过多地谴责过去，而应该致力于未来的规划。革除毒瘤既不能姑息养奸，也不能过于刚烈，应不拘一格任贤用能，也应尊重那些不愿涉足世事的高士才子，推崇他们的不世之学。只有这样，才能扶大厦于既倒，重新开创新的世界。



四、《离》卦之谋

——大树下面好乘凉

【原文】

䷄ 离利贞，亨，畜牝牛，吉。

初九 履错然，敬之，无咎。

六二 黄离，元吉。

九三 日昃之离，不鼓缶而歌，则大耋之嗟，凶。

九四 突如其来如，焚如，死如，弃如。

六五 出涕沱若，戚嗟若，吉。

上九 王用出征，有嘉折首，获匪其丑，无咎。

【题解】

离卦象征亮丽与光明。离的自然象征物为火、为日，日与火都是光明之源。上下两离即为重迭以明的意思。但是光明是怎样来的呢？光明为虚物，必须附着于一定的物质才能发出。《周易集注》说：“离者，丽也。一阴附丽于上上之阳，丽之义也；中虚（按：即离卦中爻为阴爻——），明之义也。离为火，火无常形，附物而明，邵子所谓火用以薪传是也。”

本卦说的是关于“借”的谋略，即发展自己既要凭自身的优势，同时又要善于借势。这对于一般人做事，尤其是开创自己的事业时，如何以一搏百，借用外在的力量，有着极



为现实的指导意义。

【易理说事】

□ 杜邦家族创业史

1776年，美国还是一个不足300万人口的新生婴儿，它与自己的母亲——拥有800万人口的英国翻了脸，独立战争爆发了。在美国独立战争，法国的外交事务异常频繁，英法两国谈谈打打，打打谈谈。皮埃尔出任商务总监时就显示出不同凡响的斡旋能力，深得路易十六的信任，他钦命皮埃尔担任负责英美事务的外交官。

由于这一经历，皮埃尔结识了美国派驻法国的两任大使，一位是本杰明·富兰克林，一位是托马斯·杰斐逊，他们都是美利坚合众国的缔造者和《独立宣言》的起草人，杰斐逊后来还成为美国的第三任总统。皮埃尔与他们交往甚密，在共谋国事的同时也建立了良好的私人关系。富兰克林和杰斐逊担任驻法大使期间都是皮埃尔家中的常客，那时的维克多和伊雷内还是少不更事的孩子，却有缘结识了影响世界历史进程的重要人物。后来，这些社会资源在杜邦公司的初创阶段发挥了异乎寻常的重要作用。（“借”的要件之一：关系）

从1776年美国独立战争爆发到1783年《巴黎和约》签订，皮埃尔在美、英两国之间纵横捭阖，左右斡旋，他貌似中立，实际上事事处处站在法国的立场上偏袒美国，以巧妙的方式迫使英国做出让步。《巴黎和约》签订后，路易十六为嘉奖皮埃尔的外交功绩，赐予他盾形纹章，晋封他为贵族。此后，皮埃尔才在自家的姓氏上加了Du（杜）字，因为De和Du是法国贵族世家的象征。



维克多·杜邦身材高大，相貌端庄，性情活泼，言辞敏捷，天生就是当外交家的材料，在皮埃尔的斡旋下，他到法国驻美国大使馆做了外交官。伊雷内·杜邦性格内向，勤于思考，沉默寡言，但凡事都有独立见解。

拉瓦锡是皮埃尔的同僚，不仅官位显赫，更是科学界里了不得的人物，有“法国化学之父”的美誉。他与皮埃尔私交甚好，是杜邦府上的常客，常与皮埃尔商讨国家大事，偶尔也谈论化学问题。当时拉瓦锡正在研究炸药，少年时代的伊雷内对国事并不关心，但对化学问题表现出异乎寻常的兴趣。拉瓦锡无意间开启了这位少年的心扉，他做梦都不会想到数十年后伊雷内·杜邦会成为美国最大的军火商。

伊雷内对化学实验达到痴迷程度，以至于影响了学业，引来校方的批评和指责。他索性中途辍学，到拉瓦锡主管的皇家火药厂做起试验员来。拉瓦锡对这位同僚的儿子可谓耳提面命，亲自指导他做各种化学实验。（“借”的要件之二：专业知识）

1789年，法国的社会矛盾像火山一样爆发了。

三十年河东三十年河西——高贵与贫贱发生了戏剧性的逆转。“贵族”曾是令人景仰和敬畏的特权阶级，此时却光辉不再，成为人人喊打的过街老鼠，他们灰溜溜地东躲西藏，惶惶不可终日，不论他们是否作恶多端，随时都可能被送上断头台，连他们的子女和家属都不能幸免。1792年，路易十六和王后被送上断头台。1794年6月，拉瓦锡也被斩首，革命者没有因为他在化学领域做出过杰出贡献而饶他一命。皮埃尔预感到大难临头，无可奈何地龟缩在家中苟延残喘。果不其然，1794年7月13日，一群革命者把皮埃尔关进了监狱，他确信自己必死无疑。

但皮埃尔命里注定大难不死——革命阵营分裂了，温和



派反对乱捕滥杀——他在牢狱里待了一个多月后被放出来。皮埃尔家里有不少积蓄，此时他想到了美国。《独立宣言》向全世界宣布“人人都有追求幸福的权力”，不论是贵族还是平民，不论是新教徒还是天主教徒，不论是英国人还是法国人，人人都可以到那里去，凭着本事创立家业。皮埃尔还想借有生之年干一番事业，他梦想着在美洲大陆开拓一片法属殖民地。他利用自己的旧日声望和人际关系上下活动，筹措了几百万法郎巨款。但是，风云突变，1799年，法国政府发布公告，命令所有贵族放弃爵位，否则必须离境。

1799年皮埃尔·杜邦变卖了全部家产，率领全家及亲属一行13人，携带了10多箱随身细软和食物，还有价值24万法郎的金银珠宝，于11月3日登上了“美国鹰”号三桅船。

美国政要们没有忘记老朋友杜邦。时任副总统的托马斯·杰斐逊盛赞杜邦是“最能干的法国人”，《纽约时报》以《欢迎我们的朋友——杜邦》为题报道了杜邦家庭的到来。

埃尔和长子维克多都是政治家，他们在外交场合能够纵横捭阖，左右逢源，但是，在商业领域里却没有丝毫经验。他与维克多制定了一个又一个投资计划：投资海上运输，与法属西印度群岛做转口贸易，买卖土地等等。这些计划听起来非常宏伟，实践起来却非常困难，像海市蜃楼一样不着边际，因为美国刚刚独立，百废待兴，市场经济很不发达，法规很不健全，战争此起彼伏，海盗出没无常，信息交流困难，商品流通渠道经常受阻。从事大规模海上贸易可以赚取高额利润，但也要冒极大风险。

一项外交使命促成了皮埃尔的归国梦。时任美国总统的托马斯·杰斐逊听说皮埃尔有归国打算，派人送去一封密信。

皮埃尔·杜邦做生意是外行，在外交上却是一流高手，



他仔细分析了当时的国际局势——美国西扩是必然趋势，拿破仑在欧洲战事频繁，压力巨大，很难抽出兵力到美洲作战，充其量只能在象征意义上增派少量军队。20多年前的美国独立战争已经证明，欧洲列强的海外殖民地路途遥远，难以控制，殖民地人民来自各国，文化背景千差万别，历来就有强烈的独立愿望，即使拿破仑能够保住路易斯安娜，也得付出高昂代价。法属殖民地的独立只是时间问题。法国出兵路易斯安娜必然得不偿失，落得个赔了夫人又折兵的下场。但美国也不愿与法国兵戎相见，打一场伤筋动骨的战争。

皮埃尔·杜邦是法国资深外交家，美国是他的第二故乡，从感情、政治、乃至个人利益上，皮埃尔·杜邦是美法两国都可接受的、最理想的中间人。

皮埃尔·杜邦经过反复考虑，向杰斐逊提出了一个避免战争的解决方案：让美国出钱买下路易斯安娜。杰斐逊完全赞同皮埃尔的方案，能否成功则要看拿破仑的态度。皮埃尔·杜邦果然不负美国政府的重望，他返回法国后，在美国驻法大使列维斯顿和拿破仑之间反复斡旋，几经讨价还价后，拿破仑同意以1500万美元的价格把路易斯安娜卖给美国，平均每英亩土地仅为3美分。拿破仑是一流军事家，但在生意场上是彻头彻尾的外行，做了一笔天下最愚蠢的生意。他急于为对英作战筹款，就算他没有足够的军事实力保住路易斯安娜，至少可以把价格抬到2000万美元以上。

1803年4月30日，拿破仑签署了出售路易斯安娜的协议书。1500万美元相当于当时美国一年的国民生产总值，大大低于杰斐逊的预期。美国不仅避免了一场战争，还以最低代价使国土面积扩大了两倍，西扩计划的最大障碍顺利排除。



皮埃尔·杜邦不是美国人，却做了一件令世代美国人受益匪浅的绝大好事，成了美国的功臣。美国政府欠了杜邦家族一笔最大的人情债，自然要为流落异国他乡开创基业的杜邦家庭提供便利。（“借”的要件之三：恩惠）

杜邦公司的真正创始人是伊雷内·杜邦（EleuthèreRené du Pont）和美国陆军上校路易·特萨德（Louis de Tousard）。有一天，他们一起外出打猎，他们一边行猎一边谈论起英国火药与美国火药的质量差别。上校抱怨说美国人生产的火药质量太差，既然伊雷内精通化学，应当知道美国火药的症结。伊雷内告诉路易，他曾经师从拉瓦锡研究过火药，路易上校说：“你有这么好的基础，为什么不创办一家火药公司？”

真是“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”。上校一句话令伊雷内·杜邦茅塞顿开，他立刻意识到火药是一种前途无量的商品。

外交家皮埃尔更看好火药的巨大前景——国际政治变幻莫测，美国的军用火药历来从英国进口，两国一旦交恶，美军火药就得不到保证。他立即表示支持儿子创办火药公司。

为了慎重起见，皮埃尔没有把全部资金押在火药上，只给了伊雷内所需资本的2/3，其余部分由他自筹。路易上校与杜邦家族私交甚好，在军界有广泛的关系，顺理成章的成为杜邦公司的第一位合伙人。

维克多利用父亲的旧关系，到处结交法国社会名流，步入一家又一家皇亲贵族和金融家的豪门大宅，甚至结识了约瑟芬皇后、拿破仑的宠妓拉兹亚姬和拉瓦锡的漂亮遗孀，他利用这些女人的影响，叩开了法国火药局的大门。杜邦家族深知，火药是一种特殊商品，仅靠自家人经营火药公司难免势单力薄，必须有政府的大力支持，有金融界人士的鼎力相



助。此时，法国政府正在筹备对英作战，急需优质火药。老皮埃尔和维克多向法国火药局递交了在美筹办火药厂的计划，得到了火药局官员的支持。他们同意向杜邦家族提供最先进的火药生产技术和设备，同意法国金融界人士以私人身份对杜邦家族的公司进行投资。他们还希望杜邦家族把火药公司牢牢控制在法国人手中，全部雇用法国移民。

1802年4月，杜邦—尼摩尔火药制造公司正式成立，注册地为特拉华州的威尔明顿，注册资本3.6万美元，杜邦家族占11股，分别记在老皮埃尔、维克多和伊雷内名下，路易上校1股，法国银行家毕格尔曼1股，杜瓦根1股，原法国财政大臣涅卡1股，此外，流亡美国的法国商人彼德·波蒂2股。股东们个个背景不凡，全是在美、法两国工商界、政界、军界和金融界有影响的人物。（“借”的要件之四：资本）

以后的结果全世界都知道了，因为杜邦已发展成一个世界性的大公司。

□ 弥太郎发迹

弥太郎自创业以来，与政界人士往来密切，并懂得如何巴结政府要员，从而操纵政府来达到自己的目的，明治七年，即1874年，日本准备出兵入侵中国台湾岛。弥太郎意识到这是千载难逢的好机会。于是用钱买通了明治政府官员大久保利通、大隈重信，并与之结为莫逆之交，使三菱完全独揽了台湾航线上的运输业务。为了从中谋利，弥太郎想出一个绝招。他让政府先买船，把船交给三菱商会使用，用这些船运输兵员、武器、弹药，最后以无偿的方式，将这些船舶收归已有。政府当局匆匆购入13艘外国货船，委托与三



菱关系密切的朝野重臣大久保利通、大隈重信负责海上军事运输要务，这二位重臣转而把经营业务委托给三菱公司。

由于拥有 13 艘先进船舶，并开辟了台湾航线，三菱蒸汽船公司的效益迅速上升，从 1874 年 8 月到 12 月，短短四个月就进行了 24 次大规模的海运业务，出色地完成了军事重要物资和兵员的运输业务。三菱不但获得了极为丰富的利润，同时也博得了政府的高度信任，为官商经营的进一步拓展打下了基础。1875 年在侵略战争刚刚结束时，日本政府立即授权三菱蒸汽船公司开辟日本至中国上海的第一条定期航线。同年 5 月，根据日本明治政府内务卿大久保利通的建议，实行了以“民有民营海运加以保护监督”为核心的海运政策，这为三菱垄断海运业提供了保护伞，同年 7 月，日本明治政府又把侵略台湾时作过委托经营的 13 艘轮船无偿地出让给三菱，同时与三菱订立契约，每年给三菱 25 万日元的经营补助金，且连续供应 14 年。同时还指出三菱蒸汽船公司虽然是一家私人企业，但必须接受明治政府的监督，不许经营其它事业。这样三菱公司的事业只能在海运业上发展。以后政府又下令解散日本国郵便蒸汽船公司，并将该公司旗下所有的船舶、仓库等都交给三菱蒸汽船公司。1875 年 9 月，三菱蒸汽船公司改名为“郵便汽船三菱公司”，它所拥有的船舶达 40 余艘，是日本最大的船舶公司，已成为无与匹敌的海运业的垄断者。

□ 富兰克林的扩张策略

富兰克林省吃俭用，到 23 岁那年，总算积累了几十镑资金，但还不足创办印刷厂。此时机会来了，一个叫美利狄斯的人听说印刷业利润丰厚，便提议与富兰克林合伙创办印



刷厂。二人总共投入 100 多镑，从英国订购了机器、字模、设备和工具。工厂开工了，一切都很顺利。但美利狄斯只善于务农，对印刷技术一窍不通，不久即提出退伙，重操农业。他要求富兰克林支付他 100 镑本金、40 镑工资及相应的利润分成，富兰克林乐得顺水推舟，一口答应，以负债方式独立经营起这家印刷厂。（第一次“借”）

富兰克林从创办印刷厂时起，就显示出了高超的经营和管理能力。当时，美洲殖民地没有任何一家工厂可以生产铅铸字模，必须从英国进口。布拉德弗德家族是殖民地最大的印刷商，他们的印刷厂经常临时凑合，使用废字模，印刷品的字迹常常不够清晰。富兰克林从一开始就注重印刷质量，不惜花费较高代价从伦敦进口新字模。此外，他还发明了一种修补字模的工艺，他印的书籍和广告字迹清晰，赢得越来越多的客户。

有了自己的工厂后，下一个目标是创办报纸。此时，一个叫凯默的印刷商抢先创办了宾夕法尼亚的第二家报纸，并给它起了一个奇怪的长名：《所有艺术和科学的万能指导者——宾夕法尼亚报》。富兰克林曾经在凯默的印刷厂打过工，对他的经营能力了如指掌，他断定凯默既不是办印刷厂的良才，更不是办报的能手，迟早都会陷入窘境。果不其然，《所有艺术和科学的万能指导者——宾夕法尼亚报》创办于 1728 年 12 月 24 日，发行量只有 90 份，经营困难。次年 10 月，凯默办不下去了，不得不把报纸的经营权卖给富兰克林。富兰克林把那个不伦不类的长名压缩成《宾夕法尼亚报》，该报承袭了《闲谈家》和《观察家》的风格，刊载当时人们关心的政治、宗教、伦理和自然科学方面的文章，办得生动活泼，印刷质量上乘。富兰克林不仅亲自撰稿，还请当地有教养的商人和绅士撰稿，随着来美洲定居的移民数量



不断增长,《宾夕法尼亚报》的订户越来越多,发行量仅次于布拉德弗德家族的《美洲信使周报》。(第二次“借”)

哥哥创办的《新英格兰报》因为刊登抨击政府的文章受到查禁,富兰克林办报伊始就接受了这一教训。他的办报原则是,绝不刊登有损政府形象的文章,也不刊登有损社会公益的文章,更不刊登攻击他人的文章。这种原则受到新闻自由论者的批评,他们说报纸应当像公共马车,任何人只要出钱,就有权上车旅行。富兰克林则说,如果你坚持出钱刊登攻击别人或攻击政府的文章,可以,印多少都行,但是,我不负责发行,你自己发行,自己承担后果。

当时的费城已经有几万人口。成为初具规模的商业中心,那里有四家印刷厂,竞争相当激烈。威廉·布拉德弗德(1663年~1752年)与他的儿子安德鲁·布拉德弗德(1686年~1742年)不仅是美洲殖民地印刷业的创始人,也是美洲报业的创始人,他们的印刷厂资历最老、资本最雄厚,他们办的《美洲信使周报》发行量最大、读者最多。最重要的是,布拉德弗德父子还分别兼任波士顿邮局和费城邮局的局长,控制着报纸的发行命脉。在富兰克林的工商生涯中,布拉德弗德父子一直是他的最大竞争对手。

在国外,少数人集官、商于一身。掌权的商人们可以利用手中的权力合法地谋取更大私利,从而使富有者更富有。在殖民地时代,社会公职的薪水不一定很高,但实惠却很大。以布拉德弗德家族为例,邮局局长的薪水不高,但来自欧洲大陆的全部邮件和报纸最先送达邮局,他们最先获得海外信息,而信息的快慢与报纸的内容和销量有直接关系。《美洲信使周报》是宾夕法尼亚州的第一大报,重要原因之一一是布拉德弗德家族占有信息优势。发行量大的报纸可以吸引较多广告,这又为布拉德弗德家族带来一笔丰厚的利润。



此外，邮局还控制着报纸的发行权，布拉德弗德家族利用这一职务给竞争对手们制造了许多麻烦，该家族父子两代牢牢控制着邮局，长达数十年之久。他们深知谁掌握了邮局，谁就占据了报业的制高点。富兰克林在经营印刷和报纸的过程中处处受到布拉德弗德家族的掣肘，他为争夺邮政局长的职位与布拉德弗德家族展开了长期的明争暗斗。

富兰克林有一句名言：“没有财富就没有尊严。”因为他清楚地认识到，在当时的社会条件下，要想出人头地就得首先创办企业，成为合格的纳税人，而后才能获得选举权和被选举权，进而步入地方议会，担任公职，实现自己的抱负。

富兰克林经营有方，热心公益事业，注意维护政府形象，这种处事之道给他带来了许多好处。（“借”公益事业）

富兰克林创办印刷厂的第一年，就与布拉德弗德家族就货币印刷权问题展开了一场竞争。殖民地的生产力在稳步发展，移民数量不断增加，纸币出现短缺。1729年以前，宾夕法尼亚州的全部流通纸币只有15000镑，这么少的货币很快就沉淀在人们手中，商品流通和货币周转全都发生困难，如果不解决货币量不足的问题，整个市场就可能倒回易货贸易的原始状态。富兰克林只有23岁，但对金融问题已有独特见解，他认为增发纸币不仅可以解决流通问题，还可以促进商贸发展。但是，许多商人担心货币贬值，反对增发货币——他们的担心不是没有道理，新英格兰就因为增发纸币过多造成货币贬值。富兰克林大张旗鼓为增发纸币呐喊，亲自撰写了一本小册子《流通纸币的本质和必要性》，并将它印刷发行。他认为增发纸币不会造成货币贬值，因价值不是由纸币所代表的黄金决定的，而是由劳动创造的。富兰克林是提出劳动创造价值观点的第一人，比亚当·斯密还要早。卡尔·马克思对这篇文章给以极高评价。



持反对意见的富商们居然找不到一个代笔人与富兰克林唱对台戏。同年，地方议会采纳了富兰克林的建议，决定增印 20000 镑纸币。印刷货币是一项利润丰厚的生意。但是，富兰克林的印刷厂刚刚起步，他在上层社会还未站稳脚跟，增发货币的印刷合同被布拉德弗德家族拿走了。

富兰克林的印刷厂和报纸生意越做越好，渐渐获得良好声誉，取得了总督和地方议会的信任。1731 年，宾夕法尼亚议会决定再次增发 40000 镑纸币，富兰克林如愿以偿地拿到了印刷合同。此时的富兰克林在地方议会中没有任何职位，他能够承接如此重要的政府订单，无疑做了大量幕后活动。他与总督大人的私人友谊，与商人集团的和睦关系全都给他帮了大忙。这笔生意给富兰克林带来了整整 100 镑纯利。他把这笔钱叫做“赚到的第一桶金”。今天，100 镑是一个很小的数目，在当时却是一笔可观的财富。富兰克林用这笔钱偿还了全部债务。他深信只要赚下了第一个 100 镑，第二个 100 镑也会接踵而至。（建立、借用关系）

富兰克林印刷的纸币质量上乘，因此，1735 年增印 35000 镑，1739 年增印 80000 镑，战争期间增印 350000 镑的任务全是由他承担的。

1733 年，发达起来的富兰克林开始向外扩张，成立了第一家合伙印刷公司，他派一个诚实能干的助手前往南卡罗莱纳的查尔斯顿筹建了一家印刷厂。富兰克林出资 1/3，每年抽取红利，合同期限 6 年，6 年后合伙人还清富兰克林的本金和利息，成为独立业主。这位助手的经营能力和道德品质都没有问题，但他不懂会计。虽然他每年都给富兰克林寄来红利，却不能出具财务报表。富兰克林颇为恼火，因为他无法甄别自己的投资是否得到了合理回报。没过多久，这位助手去世，他的妻子接管了工厂。这个女人既善于经营，又



懂会计，按时给富兰克林寄来财务报表，并把自己的孩子培养成合格的接班人。6年后，女人照约偿清了富兰克林全部投资的本金和利息，成为独立业主。

富兰克林总结了这次投资的经验和教训，用同样方法相继在纽约、纽哈文、兰开斯特、多米尼加群岛、安提瓜岛、英属西印度群岛开办了合伙制印刷厂。这种合伙制可谓控股公司的早期雏形。富兰克林坐镇费城，运筹帷幄，把生意的触角延伸到加勒比海地区。在既没有电报和电话，也没有火车和汽车的时代，富兰克林做到这一点可谓达到了极限。时代限制了他，如果他晚出生100年，不知道会把生意扩大到何种程度。（借用他人力量拓展业务）

他终于可以从繁忙劳累的一线管理位置上退居二线，让托管人替他管理企业了，他则有了闲暇和学习的时间。他开始学习法语、西班牙语、意大利语和拉丁语，研究自然科学，尤其是物理学。

1736年，拥有财富的富兰克林有了尊严，他进入地方议会，担任公务员，这是富兰克林踏入的殖民地官场的第一个台阶，有了官员兼商人的双重身份，他利用这一公职获得了印刷地方选票、法律文件和货币等利润丰厚的订单。他的下一个目标就是夺取布拉德弗德家族占据的邮局局长的位置，进而抢夺殖民地报业的制高点。不知道富兰克林采用了什么公开和隐蔽方法，利用了何种人际关系，但他肯定动了不少脑筋，所以才能在议会和官场上一帆风顺，青云直上，并最终如愿以偿。

【周易谋略】

有人说，弥太郎和杜邦家族发迹的最大秘诀就是善于博取当权者、尤其是执掌大权者的欢心，并从中赚得大笔钱财。我们姑且不论他们是如何发家的，就《离》卦之设而

言，也合于自然常理。在自然界与人类社会中，不管什么光明之源，本领有多大，如果没有一定的附丽关系，行吗？太阳之明，如果不在宇宙空间占据一定位置，依附天体运行，怎能形成太阳系呢？太阳即使有光，其光波光能又通过什么物质媒介传播到各个星球呢？火炎昆岗，玉石俱焚，光芒万丈，威力无穷。但是，如果火不依附于燃烧的物质如木头、石油之类，火源何在？其实何止太阳，火焰，世上万事万物各有其一定的附丽关系。作为万物之灵的人类，则附丽于一定的社会关系中。





五、《明夷》卦之谋

——大象虽巨亦可舞

【原文】

䷣ 明夷利艰贞。

初九 明夷于飞，垂其翼；君子于行，三日不食。有攸往，主人有言。

六二 明夷，夷于左股，用拯马壮，吉。

九三 明夷，于南狩，得其大首，不可疾贞。

六四 入于左腹，获明夷之心，于出门庭。

六五 箕子之明夷，利贞。

上六 不明，晦。初登于天，后入于地。

【题解】

本卦的上卦“坤”是大地，下卦“离”是太阳、光明。“离”在“坤”之下，象征太阳沉入地下，光明受到创伤和限制。又，内卦“离”是朋，外卦“坤”是柔顺，其象为内明而外柔。在于启示我们，在形势不好的情况下，我们应持的态度和对策。在这时里，一明一柔是本卦昭示的谋略之要旨所在。

□ 长虹的新一轮腾飞

东南亚金融危机爆发后，韩国众大企业集团严重受挫，也对长虹有一些影响，在这种情况下，长虹早先一步调整，彻底抛弃旧有的、不适应新形势下跨国企业发展的模式，以利于进一步的发展。正是及时地看到了这一点，长虹在建国40周年庆典上提出了铸造“百年长虹”的目标，追求企业的持续、稳定、健康发展。作为实现这个最高战略目标的第一步，长虹将1999年定为“调整年”，借鉴众多世界一流企业发展过程中的经验，主动放缓前进的脚步，开展自上而下的“革新运动”。（“主动放级”，简单四个字，主动以示内明，放级以示外柔；《明夷》之卦的谋略昭然若揭）

“调整是为了创造更大的发展空间，实现新一轮腾飞。”倪润峰说。他认为，长虹要作“百年长虹”，而树“百年长虹”目标，就是追求企业持续、稳定、健康发展。长虹的调整选这一时间切入，是因为从1998年开始，由于宏观经济的变化，中国家电市场竞争日趋白热化。从内部来讲，多年的高速发展，存在管理机制与发展的不协调，产权和权责都不明晰，随着长虹的快速发展和经营规模的不断扩大，越来越成为制约长虹的瓶颈。长虹的调整在制度建设上取得重大突破。长虹的一套班子、两块牌子，很难分清你我。此次四川长虹电子集团公司和四川长虹电器股份公司从产权上彻底划清，集团公司是长虹电器股份有限公司的母公司和最大股东，持有53.62%的股份。倪润峰担任长虹集团公司、股份公司董事长，不再兼总经理，实行“两块牌子、两套班子”，这是长虹历史上的里程碑，是发展曲线图中的重大拐





点。调整也进一步明确长虹全球经营的定位。进入 21 世纪，我国加入 WTO 和西部大开发，都给长虹带来机遇和挑战。长虹要发挥科技、规模、资金、配套、品牌优势，构建现代化国际集团公司框架，走出去融入国际资本市场，与跨国公司进行深层次、大范围的合作。实现全面的管理现代化、市场国际化、经营全球化。长虹 15 年的发展，给二次创业打下很好的基础。摆在二次创业面前的，是完成产业结构的调整和升级。集团公司作为投资决策、战略规划、资本经营的中心，要抓住产业调整的机遇，利用好国家的产业政策，制定出切合实际的发展战略。整合优势资源，采取资本运作、品牌经营和投资主体多元化等方式，迅速切入新的产业领域，逐步培育出若干个极具成长性的公司。再造长虹的核心竞争力，是长虹股份公司新领导班子最重要的任务。核心竞争力的再造，包括企业要具有竞争对手难以模仿的独特竞争优势；企业对市场和技术变化敏锐的感受和敏捷的反应能力；企业围绕特定的市场目标和商业目标，进行全面的资源整合能力；对员工、股东和消费者有强烈感召力的企业文化。根据集团公司的战略构思，集团下一步的投资重点是与数字网络相关的系列医疗保健产品、环境监测装置、新型雷达、电化学及相关应用装置、电子产品配套件、小家电。集团公司充分依靠技术中心和培训中心，加速孵化技术和人才，强化对新技术、新产品的投资力度，加快培育新的经济增长点。

或许，长虹这种国际化经营策略在目前的中国企业界中还太过“前卫”；或许，大多数的行业内外人士还看不懂这其中的玄机。但如果大家知道杰克·韦尔奇曾经用 10 年时间将“彻底改造成为“敏捷的大象”；郭士纳用 4 年时间调整，带领 IBM 这位蓝色巨人创造新的辉煌；东芝、日立、松下



等著名跨国公司都在新千年来临之际大打“调整”牌，那么，我们不得不佩服长虹放眼全球的鸿鹄之志与不断否定、超越自我的勇气与胆略。作为中国国有企业改革的先行者，虽然身上总免不了有小人留下的齿痕，但长虹还是义无反顾，用行动为中国企业的成长提前上了宝贵的一课。

对长虹而言，这次调整可以说是阵痛与希望并存，战略调整让长虹付出发展速度代价的同时，也取得了实质性的成功：存货减少了19亿元，资金周转率提高了一倍以上，负债率降低到了20%，与同行普遍80%以上的负债率形成鲜明对比，财务风险得到了根本化解。长虹在近几年“滚雪球”式的自我积累中，每年手里都有30亿左右的自有机动资金，中国工商银行、中国建设银行分别于1999年9月和2000年4月主动向长虹授信近100亿元。长虹新世纪腾飞的跑道已经铺平。

【周易谋略】

事物都是变化发展着的。光明也有受损而敛其光华的时候，遇到这种情况，作为经营者应该及时控制规模，积极调整发展速度和内部结构，找出“光明”受损的原因，解决潜在的问题和危机，达到第二次“光明”。长虹正是这样的，同时，长虹的调整也诠释了《明夷》的另一个含义：调整未必非要等到光明受损时才开始进行。



六、《益》卦之谋

——益人益民终自益

【原文】

䷩ 益：利有攸往，利涉大川。

初九 利用为大作，元吉，无咎。

六二 或益之十朋之龟，弗克违，永贞吉；王用享于帝，吉。

六三 益之用凶事，无咎。有孚，中行告公用圭。

六四 中行告公，从，利用为依迁国。

九五 有孚惠心，勿问元吉，有孚惠我德。

上九 莫益之，或击之，立心勿恒，凶。

【题解】

下卦为坤，上卦为乾，乾的第一爻与坤的第一爻互易位置，即成为《益》卦，因而有减损上方增益下方之象。民为国之本，“益”民实质益己，因而卦名《益》。又，上卦“巽”是风，下卦“震”是雷；风愈强雷愈响，风助雷威；雷愈响风愈急，雷助风势；风与雷相互助长，气势增益。下卦“震”是动，上卦“巽”是木是风，卦象又为木船为风所漂动，故有“利涉大川”之喻。

□ 今日“乐百氏”

“乐百氏”商标从字面上去理解，就是给千家万户送去欢乐，送去健康（英文 ROBUST 表示健康的意思）。今日集团紧紧围绕“乐百氏”品牌的文化特征和造福社会的基本内涵，大力参与社会公益活动，树立良好的社会风尚，引导青少年健康向上的奋斗精神。为此，今日集团每年都要举办不同形式的“六一”儿童节公益活动。（公益活动是企业为益己先树立益人形象的典型做法）

例如，今日集团资助举办了“上海少年爱上海，争做上海好少年”活动。鼓励少年儿童刻苦学习，爱祖国，爱上海，树立良好的社会风尚，在上海掀起了一股少年儿童争做好事的热潮。在这次公益活动中，今日集团拨出专款作为选拔“上海好少年”的活动经费，并给当选的十佳“上海好少年”颁发了奖品，在上海引起了较大的反响。

为了把公司的宣传活动与公益活动结合起来，今日集团与天津市教育局等单位联合举办了为期3个月的“天津市小学生爱护环境，变废为宝大行动”活动。利用4月22日世界地球日的特定时间，帮助孩子们树立爱护地球、保护环境的环保意识。这次活动提倡从每个人做起，从每个家庭做起，人人爱护环境、使人类生存环境更加优美，引起了天津市小学生的极大兴趣，有50多万名小学生踊跃参加了这次“爱护地球、保护环境”的宣传活动。为鼓励学生多读书、长知识，今日集团采用设立班级图书角的形式作为对学生们参加这次活动的一种奖励，为20个“乐百氏图书角”命名。公司除为这些图书角购置首批书籍外，还定期购进新书充实





图书角。使孩子们在阅读中学到更多的环保知识、其他科技知识等。今日集团协办的这次公益活动，得到了天津市领导和市教育局的高度赞扬，天津市教育局特别向今日集团颁发了“支持义教，恩泽后代”的荣誉证书。

今日集团在公益活动中注重感情投入，注重培养少年儿童的爱。每年5月母亲节来临之际，今日集团都要以不同形式举办爱母亲的公益活动。与《北京日报》联合举办了“乐百氏杯”《我和妈妈》征文朗诵比赛，这次声势浩大的征文活动得到了几十万少年儿童的热列响应，征文活动盛况空前。许多昔日的“小皇帝”、“小公主”在这次征文中表现出少有的成熟和激情。征文活动在京城大地掀起了爱母亲、尊长辈的社会风尚。家长、老师对这种公益活动备加赞赏。

类似这样的公益活动，可谓不胜枚举。今日集团在华东地区举办学雷锋、学赖宁活动；与中国少年报社共同举办了“同在阳光下、大家共快乐”知心姐姐接待日活动帮助解答小朋友的问题；在大连举办了规模盛大的“乐百氏献爱心，开放的中国盼奥运”活动，有百万大连市少年儿童和市民聚会斯大林广场，在由儿童们绘成的巨型粉笔画上签下他们的姓名和美好祝愿，表达中华民族对象征和平、友谊的奥运会的真情……

□ 下岗

20世纪80年代的一个初春，北方的一个国营企业调整产业结构，张丽和所有的下岗女工一样，不得不离开了她为之工作了多年的工厂。

从这天开始，工厂里再也发不出工资了，张丽不知道该如何面对这突如其来的变故。她一脸茫然地走在街上，不知



道自己下个月的生活费在哪里。

张丽回到了母亲的家里，她的父亲是参加过长征的老红军，享受国家的补贴。张丽看到自己年迈体衰的父母，她感到自己无论如何也张不开口向他们求助。

她又找到了几位有钱、有地位的亲戚，想向他们说出自己的困境，求他们帮助她找一份工作，可是，还没等她开口，亲戚已经料到了她的来意，告诉她现在下岗的人太多了，一时难以找到工作。

张丽用仅有的积蓄买来一套炊具，开始在农贸市场里摆小吃摊，卖起了煎饼、果子。一天，一位卖菜的妇女面带难色来到了张丽的摊位前，她说她要去上货，孩子没人看，想求张丽帮助她照看一下。张丽是个热心人，一看别人有困难，就满口答应了。过了几个小时，那位妇女回来，看到孩子正在张丽的小餐桌旁高兴地做游戏。那位妇女很感激，一定要付给张丽工钱，被张丽婉言谢绝了。

后来，一传十，十传百，大家都知道张丽是个热心人，农贸市场里凡是没时间照顾孩子的人，都来找张丽，因为大家把孩子放在张丽这里放心。

又过了几个月，路边的小餐桌实在放不下那么多的孩子了。就有人主动帮助张丽在农贸市场附近找了一间房子，办起了“嫂子饭桌”，中午家里没人照顾的孩子都在这里就餐，张丽的生意十分红火。（**不管是有意还是无意，益人的结果终能自益**）

后来，她发现，孩子仅仅吃饱了，功课没人辅导也不行。张丽咬咬牙，把相邻的房子也租下，买来桌椅，又请了一位退休的小学教师，帮助孩子复习功课。后来家长发现，凡是来张丽这里就餐的孩子，不仅身体健康，而且学习成绩也直线上升，有的还当上了三好学生。



慕名找到张丽的人越来越多，她又租下了两层楼，楼下是餐厅，楼上改成了文化艺术教室，不仅辅导功课，还根据孩子不同的特长，教孩子唱歌、画画，讲故事，孩子们都亲热地叫她“张妈妈”。

张丽由一个普普通通的中年妇女，成为一所儿童艺术学校的校长，在工厂里的时候，她只是一个普通的女工，从来没有想过自己有朝一日会当上校长。

【周易谋略】

公司要想发展壮大，必须注意公司形象，积极参与社会公益活动，服务社会，回报社会，并使活动得到消费者的认同，由此加强公众对公司的信赖。从公益活动的宣传中，把公司的经营理念、服务社会的目标渗透到广大消费者心中，为公司的长远发展奠定坚实的群众基础。这就是一个现代企业不可忽略的谋略。其实个人也是如此，你益别人，别人也就益你，你付出的越多，收获的也会更丰厚，张丽的故事就是很好的例证。



七、《井》卦之谋

——有泉常涌树常青

【原文】

䷯ 井改邑不改井，无丧无得，往来井井。汔至亦未
繙井，羸其瓶，凶。

初六 井泥不食，旧井无禽。

九二 井谷射鲋，瓮敝漏。

九三 井渫不食，为我心恻。可用汲，王明，并受其
福。

六四 井甃，无咎。

九五 井冽，寒泉食。

上六 井收勿幕，有孚元吉。

【题解】

上卦“坎”是水，下卦“巽”是木，木桶入水，井水上升，所以说是“井”。九二、九五均以阳刚居中，象征井的功用可以恒久，取之不尽，用之不竭。但是，如果井水上升的途径被毁，井里的水再多也无济于事了。

这一谋略的要点是提醒我们，一定要保持事物的根本，不要被一些表面现象所迷惑，做出阻断与本源之畅通关系的事情。



【易理说事】

□ 五粮液在环保上创新

荣获全国白酒行业规模效益“五连冠”的五粮液集团，1999年生产经营又创新高，实现销售收入50多亿元，税利17亿元，同比分别增长28%和34%。这是五粮液集团公司自1994年坐上中国白酒规模效益头把交椅以来，又以高出第二名两倍以上经济效益稳稳地获得“六连冠”。五粮液集团公司神奇的发展速度，是集团公司依靠现代科学技术，实施“科技创新”战略的必然结果。这一宜宾市及四川省特大的利税大户已成为巴蜀名牌企业群体的龙头之一。它还为中国科技、教育、文化、新闻、扶贫、赈灾等众多事业的发展给予了巨大的支援，为国民经济和社会发展作出了突出贡献。今天，五粮液的品牌价值已达60亿元，五粮液集团已成为具有50亿元固定资产的“航空母舰”。

1. 把环境保护作为五粮液集团发展的根基

公司决策层认识到，可持续发展是21世纪企业发展的根基。因此，在环保工作上要加大力度。从公司领导、五粮液科研人员到普通工人，通过不断努力，围绕五粮液的“三液”问题大做环保文章；成功地研制出白酒厂废水、废渣处理新工艺、新技术，为白酒厂废水、废渣综合利用树立了一个标杆工程；在酒综合开发利用方面，引进管束干燥机和燃稻壳锅炉，对饲料厂进行技术改造，解决长期困扰五粮液的固体废弃物造成的环境污染问题。干燥后的酒糟燃烧生产蒸汽，进行热能利用，节约能源；以酒糟烧煤后产出的稻壳灰为原料，建设4000吨/年沉淀白炭黑工程。目前，酒糟干燥、燃烧稻壳锅炉工程已于1999年7月初试车成功；在此



基础上，正在延伸扩大该工程，这样全年可节约煤炭 8 万吨，减少运输量 13 万吨。2000 年，用稻壳灰为原料生产 4000 吨/年沉淀白炭黑工程也已正式生产。

2. 环保创新，实施废水处理工程

集团公司酒厂每日排放一定量高浓度废水，COD 含量高达几万甚至十几万。这样大量的废水排放，势必影响江河流域，给环境造成污染，也给酒厂带来大量的罚款和名誉损失。集团现有两个废水站，满负荷运转也只能处理 20% 左右的废水，而且是消耗性的。经过大量试验，科研人员摸索出一条可行的利用废水提取乳酸和乳酸钙的途径，既解决了大量的废水污染，又得到了产品，产生一定的经济效益。目前，集团公司已投资 2000 多万元兴建乳酸工程，投产后可生产乳酸 1500 吨，乳酸钙 300 吨，产生较好的经济效益，同时可免除几百万的废水罚款，重要的是解决了废水对环境的污染。环保创新使五粮双集团公司进入可持续发展道路的新起点。

3. 全方位地实施可持续发展战略

公司全面实施了以“320”、“RS”，等工程为首的一系列配套的相关工程，全方位地实施可持续发展战略。一大批自行研究的科技成果相继投入生产，使集团公司走上了现代化企业的道路。进入“九五”阶段，企业仍持续不断地采用先进的生物技术、自动化技术、节约降耗技术、分析检测；技术、治污与环保等技术不断开发新品牌，为五粮液企业永保领先插上腾飞的翅膀。

为了落实环境保护工程，公司实施了传统生产技术向现代化高科技的转变。他们坚持“以创新为先导”和“抓技术进步、稳定提高产品质量”的措施，在经营和管理两大战略中形成了完整的科技创新运作机制：建立企业技术创新机



构，配置了专职科技人员。1985年以来，以王国春为首的五粮液集团公司领导，深刻地理解了科学技术是第一生产力和科学技术对五粮液发展所能起到的巨大作用，在推进全面质量管理过程中十分注重采用现代科学技术来改造传统工艺和对五粮液集团公司科技力量的培养，率先建立起国内当时企业中不多见的技术创新机构，现在五粮液集团公司技术中心的前身——五粮液酒厂科研所，当时就配备了20多名技术人员，主要从事酒业的环境保护和技术进步工作。随着五粮液集团快速的发展，原来的科研所已不能适应新的形势，因此又扩建成五粮液集团公司技术中心，由集团公司的总工程师主持该中心工作，负责全公司的技术开发管理和环境保护技术中心的工作，内置了技术管理室、信息室及多个开发研究室，引进了一大批硕士、高级职称的科技人才。五粮液集团公司的科技人员已达近百人，科技创新机构的建立和高素质人才的储备，为五粮液集团公司内科技创新提供了组织保证。

4. 跟踪世界环境保护的高新科研技术动态

为了掌握有关本行业环境保护的高新科研成果及其动态，使研究工作有高标准比较和参照，并为项目决策提供快速的技术信息和参考依据，公司鼓励科研人员围绕生产经营积极搞开发，鼓励科研人员与许多大专院校、科研单位进行广泛的合作交流，以求优势互补，掌握全世界的先进成果及科研动态。企业对科技创新和环境保护的政策性倾斜，极大地促进了五粮液集团公司科技成果的不断涌现。

为了使环境保护落到实处，公司对科研人员实行重奖的制度。五粮液集团公司制定了环境科技开发奖励实施办法，对公司的科技进步成果进行奖励，成果奖分为多个层次。实行重奖制度，极大地调动了科技人员的积极性，成果不断，



仅 1998 年投入生产应用的科技成果就达 10 多项，技改资金投入高达 7.9 亿元人民币，并有因创新贡献突出而获得 50 万元奖金的科技人员。（五粮液的做法正是抓住了企业长期发展之本，而没有像某些公司那样，杀鸡取卵，自掘坟墓）

【周易谋略】

水是生命之源，而井则是水的象征。随着生产和生活的变化，城邑村寨，可能会不断改移，可是供人饮食活命的水井却不能像其他物件一样随之迁徙。当人去楼空，天长日久淤泥几乎壅塞井泉，清澈的水井几乎就要作废，却无人去掏洗，七上八下，汲水的瓶瓮也已颠覆毁坏，这是多么可悲啊！

资源似乎取之不尽，用之不竭，但是，作为一个企业，应时刻关注自己的水井里是否还有泉涌，并保持汲取井水的渠道畅通。“五粮液”以不断的创新为“涌泉”，所以他们一直能喝到甘甜清新井水。



八、《革》卦之谋

——欲飞高空先破茧

【原文】

䷰ 革：己日乃孚。元亨，利贞，悔亡。

初九 巩用黄牛之革。

六二 己日乃革之，征吉，无咎。

九三 征凶，贞厉。革言三就，有孚。

九四 悔亡。有孚，改命吉。

九五 大人虎变，未占，有孚。

上六 君子豹变，小人革面；征凶，居，贞吉。

【题解】

上卦“兑”是泽，下卦“离”是火，兽皮在水中浸、火上烤，制成皮革；水浇火，水盛则火灭；火烧水，火盛则水干。水、火不相容，相克相生，产生变革之象。又，上卦“兑”是少女，下卦“离”是中女，两女同住一起，彼此不能相让，便发生家庭革命，象征改革。

矛盾不能化解，改革应运而生，这就是《革》卦之谋。

□ 三星的“地区专家”制度

随着三星集团实力的不断增强，许多发达国家均不再把它视为普通的发展中国家的企业，而将它看作强劲的竞争对手。许多竞争对手来到“家门口”与三星展开“面对面”的搏杀。三星人深刻体会到全球化竞争的残酷，危机意识油然而生。

李健熙为了使三星集团适应新时代的发展，提出了一系列改革措施，树立了集团的总体目标：确立在尖端产业里的优势，培养自主的技术力量，扩大海外事业，实现经营的国际化和先进化，并在半导体事业上跨入世界十大企业行列。

在经营原则方面，三星改变了过去奉行了 50 多年的准则，把“事业报国、人才第一、合理追求”换成“世界第一、重视技术、尊重人才”。

为了“世界第一”，三星推出了“地区专家”制度。集团每年派出 400 名年轻的男性职工，让他们到国外去生活一年，所有开销都由集团负担。职工在国外可以做任何自己想干的事情，三星集团不加干涉。回国之后，这些员工会花上两三年时间专门研究自己所到的国家，然后再回到这些国家工作。（**适合自身的一些独创性做法，即是改革的谋略性手段**）

一开始，这个制度受到许多人的质疑，认为花费那么多的钱是一种浪费行为。但当第一个被派遣者回来汇报总结时，反对意见马上消失了。一个本来连一句中国话都不懂的员工，居然能用流利的中国话滔滔不绝地讲了整整两个小时，大谈有关在中国如何开拓市场的战略，令所有在场的人





大吃一惊。还有一个人被派往德国回来后没多久，居然有一位德国参议员打电话来找他，让周围的人惊讶得合不拢嘴。不久，“地区专家”制度便成了三星人关注的热门话题。

此外，三星为了开拓国外市场，采取合资方式与当地有实力的企业合作。通过合作，三星的经营管理能力和信誉得到了国际工商界的承认。

为了充分挖掘员工的潜力，三星集团于1992年7月15日成立了一个“时代探索”小组，由3名科技人员、3名代理级职员和4名普通职员组成。他们可称得上是三星集团的精英，是以20比1的比例挑选出来的。这10个人的共同特点是：不安于现状，不安于沉闷局面，总是憧憬着新生物，具有强烈的挑战意识，总希望打破现状实现未来的美好理想。

集团允许该小组成员不受任何组织关系约束，可以自由活动。他们的业务是猎取情报，提出新主意。他们可以根据自己的设想做任何调查活动，可以向集团申请经费。如果他们提出好建议，三星集团会马上采纳并在全公司加以实行。如果一年下来没有什么成果，也不追究任何责任。

这一措施在三星内部引起了极大的反响，可以说是跨时代的事情。因为三星过去一直是等级森严、注重本职的工作方式，职员们都是严肃认真，循规蹈矩的。这种“时代探索”小组”的工作方式打破了传统的束缚，为整个集团创造出一种宽松的气氛，从而激发每个员工的主观能动性。

不同的时代有不同的需要。进入20世纪90年代后，消费者越来越挑剔，他们不仅需要质优价廉的商品，还要求厂家提供热情周到的服务，真正享受“顾客就是上帝”的感觉。三星集团把握住了这种时代脉搏，建立了一套完善的服务体系。



除此之外，新任会长李健熙还进行了其他方面的改革，包括：实行早勤早退制度，提高职工的工作效率；进行企业重组，克服大集团的弊病，形成若干小集团；将所有三星领域对妇女开放，男女就业，晋升机会均等；在国际化过程中重视“当地化”，创造更多的利润等一系列措施。

三星的改革不仅是一个企业集团的经营创新行为，它将对整个韩国经济带来巨大的冲击。对此，李健熙充满信心，他的目标是：三星一定要成为世界超一流企业！

□ 通用电气文化变革理念

美国通用电气公司的文化变革理念，表现为“GE”善于“掌握自己的命运”，善于掌握企业中人的情况和潜能，善于聘用和选拔优秀的管理者，而其核心则是通过领导者言行将所确定的企业发展战略、企业目标、企业精神传达给公众，争取全体员工的合作，并形成影响力，使相信景目标和战略的人们形成联盟，得到他们的支持。

1. “掌握自己的命运”

GE在1981年时，生产增长远远低于日本同类企业，技术方面的领先地位已经丧失，公司利润在15亿美元左右徘徊。当时的总裁琼斯任命韦尔奇接替他的位置。韦尔奇上任后，从文化变革入手创建了一整套企业文化管理模式。韦尔奇指出，世界在不断变化，我们也必须不断变革，我们拥有的最大力量就是认识自己命运的能力，认清形势、认清市场和顾客、认清自我，从而改变自我，掌握命运。这个阶段企业确立的目标是“使组织觉醒，让全体员工感到变革的必要性”。韦尔奇提出了著名的“煮青蛙”理论：如果你将一只青蛙丢进滚烫的热水中，它会立即跳出来以免一死。但



是，你将青蛙放进冷水锅中逐渐加热，则青蛙不挣扎，直到死亡，因为到水烫得实在受不了时，青蛙已无力挣扎。韦尔奇告诫员工，GE决不能像冷水中的青蛙那样，面临危险而得过且过，否则不出10年企业必定衰败。（**自主的变革意识**）

这个改革过程经历了5年，在这5年中韦尔奇顶住了来自各方面的压力。当时员工关心的是自己的晋升和职业保障而不关心企业的改革和文化的变革。韦尔奇启发大家：公司必须在竞争中获胜，必须赢得顾客才可能提供职业保障，企业发展了，职工才有晋升的机会。一句话，是市场和顾客提供了职业保障和职位，企业必须面对现实、面对市场、满足顾客的要求，这样企业才可能保障员工的基本需求和所有福利。他努力使GE人感到CE是自己的事业，是实现理想和自身价值的场所，并应以此心态经营企业。

韦尔奇认为，管理的关键并非是找出更好的控制员工的方法，而是营造可以快速适应市场动态和团队合作的文化机制，给员工更多的权力与责任，让员工与管理者实现互动。美国康柏电脑公司董事长本杰明·罗森指出，正是由于韦尔奇对该公司的企业文化作了成功的改革，创立了快速适应市场动态和团队合作的文化机制，使GE成为企业界的奇迹。

2. 情感问题与人的潜能

韦尔奇认为，原先的科学管理回避企业中人的情感问题，而人总是带着情感工作的。韦尔奇努力开发情感潜能的巨大力量，主张要赢得员工的“心”和“脑”，公司员工心往一处想，企业才有凝聚力，大家开动脑筋，人的聪明才智才能发挥出来。心和脑的潜能都用在企业发展上，人家都来为企业的未来描绘蓝图，为实现企业的目标而努力，企业就无往而不胜。



公司的策略是对资产进行重新组合，只保留那些在市场上出类拔萃的下属子公司，达不到这个目标就出售或关闭，同时购进服务性企业（银行、保险公司、无线电公司），发展高科技企业。为了使全体管理者和员工在这个问题上达成共识，公司用“自由辩论”的办法来进行各方面、各个层次人员的沟通。韦尔奇认为，真正的沟通不是演讲、文件和报告，而是一种态度，一种文化环境，是站在平等地位上开诚布公地、面对面地交流，是双向的互动。只要花时间做面对面的沟通，大家总能取得共识。GE有一个培训中心，每年可以培训1万名企业骨干，在这个培训中心，企业员工可以和总裁进行面对面的辩论，也可以抒发不满、提出问题和建议，目的是培养员工自信、坦率和面对现实的勇气。对于员工提出的问题，主管必须采取行动，组织员工目标小组提出解决方案，到目前已经有20多万人参与了这项活动。公司还抓了以下四项工作：①建立信赖，每个GE人都要坦率直言，不必担心因提意见而影响到自己的前途；②赋予员工权力，第一线的员工掌握的信息往往比一些顶头上司更多，公司要求管理者给予第一线工人以更多的权力与责任；③清除不必要的工作，缓解员工过度的负荷；④建立GE新范例：把公司塑造成不分彼此的新组织——消除公司各职能部门的障碍，除去阻碍人们彼此合作的“管理阶层”、“职员”、“工人”之类的标签，铲除公司对外联系的高墙，进一步搞好服务顾客、满足顾客的工作。

3. 聘用和选拔优秀的管理者作为最关键的问题

聘用和选拔管理者是企业最难处理的问题，也是企业最关键的问题。韦尔奇说过，只顾企业的短期利益，任何人都能做到，只顾长期利益，任何人也都能做到，如何平衡这两者最难，能妥善地平衡这两者的管理者才是最好的管理者。



琼斯用了7年的时间才将韦尔奇从一批优秀的候选人中选拔出来。在人力资源管理中，选拔人才的科学管理方法是最重要的。通用电器公司的选拔人才分三个阶段：

第一，由EMS（公司选聘专业委员会）负责人员进行初评和筛选，并向总裁汇报。EMS是员工选拔制度内的一个精英主体，这些人员除了记载候选人的绩效表现外，还根据他们的主观印象、评价等制作“成就分析报告”。

第二，总裁亲自对被圈定在小范围内的候选领导进行面试、笔试等综合测评，内容包括意志力、机智、聪明才智、自信、变革意识、自我管理能力、同情心、吃苦耐劳精神等15个测评项目。

第三，将EMS制作的“成就分析报告”和总裁的测评意见提交董事会，由董事会最后作出裁决。

4. GE的企业文化理念的核心

一个公司的文化从一定意义上说是企业家管理理念的集中体现。为了使企业能更具竞争力，能更好地沟通，在“硬件”上，GE舵主韦尔奇通过他著名的“数一数二”论来裁减规模，进而构建扁平化结构，重组通用电气；在“软件”上，则尽力试图改变整个企业的文化与员工的思考模式。

韦尔奇看到：“如果你想让车再快10公里，只需要加一加马力；而若想使车速增加一倍，你就必须要更换铁轨了。资产重组可以一时提高公司的生产力，但若没有文化上的改变，就无法维持高生产力的发展。”

韦尔奇的选择是寻找合适的经理人员并激发他们的工作动机。“有想法的人就是英雄。我主要的工作是去发掘出一些很棒的想法，扩张它们，并且以光速将它们扩展到企业的每个角落。我坚信自己的工作是一手拿着水罐，一手拿着化学肥料，让所有的事情变得枝繁叶茂。”



韦尔奇又提出了一个“扩展”的概念，其内涵是不断向员工提出似乎过高的要求。“‘扩展’的意思为：当我们想要达成这些看似不可能的目标时，自己往往就会使出浑身解数，展现出一些非凡的能力；而且，即使到最后我们仍然没有成功，我们的表现也会比过去更加出色。”“年终时，我们所衡量的并非是否实现了目标，而是与前一年的成绩相比，在排除环境变量的情况下是否有显著的成长与进步。当员工遭受挫败时，我会以正面的酬赏来鼓舞他们，因为他们至少已经开始改变。若是因为失败而受到处罚，大家就不敢轻举妄动了。”原来在通用电气，“扩展性目标”只是一种激励的手段，而并非考核的标准。

“精简、迅捷、自信”，在韦尔奇眼中是现代企业走向成功的三个必备条件。①韦尔奇坚信：“单纯”意味着“头脑的清晰”和“意志的坚定”。那么，“精简”的内涵是什么呢？一是内心思维的集中。韦尔奇要求所有经理人员必须用书面形式回答他设定的5个策略性问题，问题涉及到自身的过去、现在和未来，以及对手的过去、现在和未来。扼要的问题使你明白自己真正该花时间去考虑的到底是什么；而书面的形式则强迫你必须把自己的思绪整理得更清晰条理。二是外部流程的明晰。韦尔奇的办法是要求为各项工作勾画出“流程图”，从而能清楚地揭示每个细微步骤的次序与关系。当流程图完成后，员工便可以对全局一目了然，也可以理清哪些环节是可以被删除、合并与扩展的，使作业的速度与效率大大提高。②“光速”和“子弹列车”，是韦尔奇很爱用的词。他坚称：只有速度足够快的企业才能继续生存下去，因为世界的“脚步”在不断加快。他认为，世界正变得越来越不可预测，而惟一可以肯定的就是，我们必须先发制人来适应环境的变化。同时，新产品的开发速度也必须加快，因



为现在市场门户的开关速度在不断加快，产品的生命周期在不断缩短。而“精简”的目的，正是为了更好地实现“迅捷”。简明的信息流传得更快，精巧的设计更易打入市场，而扁平的组织则利于更快地决策。③对于自信，韦尔奇给予了极大的重视，甚至他把“永远自信”列入了美国能够领先于世界的三大法宝。他看到：迅捷源于精简，精简的基础则是自信。而培养企业员工自信心的办法就是放权与尊重：“掐着他们的脖子，你是无法将自信注入他们心中的。你必须松手放开他们，给他们赢得胜利的机会，让他们从自己所扮演的角色中获得自信。（GE的成功，就是其变革理念不断深化和彻底贯彻的成功）

□ 决策失误

20世纪80年代初，罗伯特·哈斯出任莱维斯公司的首席执行官。当时的莱维斯，旧有的管理制度已经不能适应高速度扩张的需要，开始滋生“臃肿病”，权力得不到有效的集中，公司随时有分崩离析的危险。哈佛大学MBA毕业的罗伯特·哈斯临危受命，成为家族中第五代继承人。

哈斯不光拥有令人羡慕的学历，而且具有在著名的麦肯锡公司做管理顾问的经历。他接手公司后立即大刀阔斧地对公司进行改革。先是关闭了十几家工厂，放弃了前途黯淡的子公司，然后全力扩展海外业务，把公司的重心集中到莱维斯的核心产品——牛仔服上。为了提高生产效率，哈斯改良了旧的服装生产线，引入了先进的管理方法，把缝纫工人送到外厂培训，将过去的工作“计件制”改为一种团队协作精神。1985年哈斯出资让一部分股东放弃了股权，使公司股权相对集中。这些行之有效的措施立刻扼止了滑坡的业绩，



使莱维斯公司的管理链运行正常，销售额稳步上升。公司股票由 2.53 美元暴涨到 265 美元，让人匪夷所思地翻了 100 倍。辉煌的成就使哈斯被业界人士视为管理天才。

熟悉哈斯的人都知道，他同时也是个理想主义者。哈斯坚持认为一个由社会责任感驱动的商业公司的业绩，可以超过那些单纯追逐利润的公司。为了实现这种管理观念，哈斯做了很多大胆的实验。他一反美国传统的一人把关、自上而下的商业管理模式，而让工人参与决策过程。他认为商业机构应该带头解决环保、劳工、人权、男女平等和福利问题，并力图使莱维斯成为美国服装业最有社会责任感的企业。

由于只注重追求社会效益，哈斯把大部分的精力转移到一些社会公益活动中，如在公司自助餐馆门口发放防治艾滋病的小册子，接受媒体关于“价值成就企业”的采访，做有关青少年道德方面的演讲等。哈斯的这些做法实质上是把一个纯粹的生产企业变成了一个非盈利性的组织。

1993 年，公司业绩自 1988 年以来首次下滑，哈斯选出 200 名莱维斯最优秀的员工组成研究小组，开始设计新的“顾客服务供应链”。革新派和保守派在一些非原则性问题上争议不休，无端耗费了许多宝贵时间，最后哈斯只得将原计划 15 个月的新产品生产周期压缩为 3 个月，由此导致了生产成本成倍地增加。到 1995 年，这项耗资 8.5 亿美元的庞大计划最终流产。之后，莱维斯的许多改革方案均因哈斯要求“集思广益”，而在全民公决似的讨论中一一搁浅。

哈斯的经营理念使公司的决策偏离了市场，而且极大地降低了决策效率。莱维斯牛仔服装从款式、色泽、做工上大大落伍于时代，就连一些思想非常守旧的老人也不愿买莱维斯生产的老掉牙的牛仔服。（**变革也要找准方向**）

从 1997 年开始，莱维斯不得不关闭了北美和欧洲的 29



座工厂，削减了 1.6 万名员工。1998 年的销售额比上年减少了 13%，莱维斯公司的市值从 140 亿美元降到 80 亿美元。

【周易谋略】

本卦阐释了变革的原则。任何组织，都有一个盛极而衰的过程，当败象显露或面对压力时，即须采取变革的行动，以适应时势的需要。变革是一件牵动全局的大事。应慎审时度势，积聚力量，抓住时机，果断行动；能否取得变革的成功，不仅变革者要具有不畏怯、不妄动的性格，而且变革者要赢得广大民众的信赖。变革决非修饰，必须彻底。



九、《鼎》卦之谋

——重赏之下必有勇夫

【原文】

䷱ 鼎元吉，亨。

初六 鼎颠趾，利出否；得妾以其子，无咎。

九二 鼎有实，我仇有疾，不我能即，吉。

九三 鼎耳革，其行塞，雉膏不食；方雨亏悔，终吉。

九四 鼎折足，覆公餗，其形渥，凶。

六五 鼎黄耳，金铉，利贞。

上九 鼎玉铉，大吉，无不利。

【题解】

与“革”卦的改革旧政权不同，“鼎”卦侧重于巩固新政权；巩固新政权，莫过于养贤。古代任一新朝创立，首先铸鼎、书以律令，由此宣告新时代的开始；鼎所象征的，不仅仅是端正、凝重的历史使命，更涵有供养圣贤之士的意义。当你事处紧要，需要有人为你卖命的时候，你怎么办？《鼎》卦告诉你：要用重赏。



【易理说事】

□ “华为”的高薪

每年高校分配，都是学士、硕士、博士最焦头烂额的时候，但深圳华为集团狮子大开口，数以千计地狂招走投无路的天之骄子，而且年年如此。华为有员工 8000 多人，平均年龄 27 岁，85% 具有大学本科以上学历，40% 是高级研发人员。

华为在招收入才方面并非乘人之危，低价揽才，而是许以高待遇，一名刚毕业的硕士可以拿到年薪 10 万元。另外，华为坚持“知识资本化”，员工可以分得自己的股份。在华为的股本结构中：30% 的优秀员工集体控股，40% 的骨干员工有比例地持股，10% ~ 20% 的低级员工和新员工适当参股，而且员工持有的股份根据其“才能、责任、贡献、工作态度和风险承诺”作出动态调整。

华为集团的老总任正非说：“华为惟一可以依存的是人，认真负责和管理有效的员工是华为最大的财富，员工在企业成长圈中处于重要的主动位置。”为此，任正非坚持人力资本的增值一定要大于财务资本的增值。这是经济学上一个最基本的原理：如果一个员工创造 100 元的价值，给他 10 元报酬，公司净得 90 元；假如一个员工创造了 10000 价值，不应按同比例支付人力资本 1000 元，而是 3000 元。这样会激励员工去创造 10000 元，而企业也得到更多，7000 元当然大于 90 元。如果企业领导人认为企业应得 9000 元，那么最终的结果可能是 90 元。（重赏必有重回报，看来用谋还要会算账）



□ 奖金的威力

当全美短帮皮靴成为一种流行时尚的时候，每个从事皮靴业的商家几乎都趋之若鹜地抢着制造短皮靴供应各个百货商店，他们认为赶着大潮流走要省力得多。

罗宾当时经营着一家小规模皮鞋工场，只有十几个雇工。

他深知自己的工场规模小，要挣到大笔的钱确非易事。自己薄弱的资本、微小的规模，根本不足以和强大的同行相抗衡。而如何在市场竞争中获得主动权，争取有利地位呢？

罗宾有两条路可以选择：

一是在皮鞋的用料上着眼。就是尽量提高鞋料成本，使自己工场的皮鞋在质量上胜人一筹。然而，这条道路在白热化的市场竞争中行走起来是很困难的，因为自己的产品本来就比别人少得多，成本自然就比别人高了，如果再提高成本，那么获利有减无增。显然，这条道路是行不通的。

二是着手皮鞋款式改革，以新领先。罗宾认为这个方法不失妥当，只要自己能够翻出新花样、新款式，不断变换、不断创新，招招占人之先，就可以打开一条出路，如果自己创造设计的新款式为顾客所钟爱，那么利润就会接踵而至。

经过一番深思熟虑，罗宾决定走第二条道路。

他立即召开了一个皮鞋款式改革会议，要求工场的十几个工人各竭其能地设计新款式鞋样。

为了激发工人的创新积极性，罗宾规定了一个奖励办法：凡是所设计的新款鞋样被工场采用的设计者，可立即获得 1000 美元的奖金；所设计的鞋样通过改良可以被采用，设计者可获 500 美元奖金；即使设计的鞋样不能被采用，只



要其设计别出心裁，均可获 100 美元奖金。

同时，他即席设立了一个设计委员会，由五名熟练的造鞋工人任委员，每个委员每月额外支取 100 美元。

这样一来，这家袖珍皮鞋工场里，马上掀起了一阵皮鞋款式设计热潮，不到一个月，设计委员会就收到 40 多种设计草样，采用了其中三种款式较别致的鞋样。立即召集全体大会，给这三名设计者颁发了奖金。（**有诺必践是赏有其效的前提**）

罗宾的皮鞋工场就根据这 3 个新款式来试行生产了。

第一次出品是每种新款式各制皮鞋 1000 双，然后将其送往各大城市推销。

顾客见到这些款式新颖的皮鞋，立即掀起了一种购买热潮。

两星期后，罗宾的皮鞋工场收到 2700 多份数量庞大的订单，这使得罗宾终日忙于出入各大百货公司经理室大门，跟他们签订合同。

因为订货的公司多了，罗宾的皮鞋工场逐渐扩大起来，3 年之后，他已经拥有 18 间规模庞大的皮鞋工场了。

不久危机又出现了，当皮鞋工场一多起来，做皮鞋的技工便显得供不应求了。最令罗宾头疼的情形是别的皮鞋工场尽可能地把工资提高，挽留自己的工人，即便罗宾出重资，也难以把其他工场的工人拉出来。缺乏工人对罗宾来说是一道致命的难关。因为他接到了不少订单，如无法给买主及时供货，而这将意味着他得赔偿巨额的违约金。

罗宾忧心忡忡。他又召集 18 家皮鞋工场的工人开了一次会议。

罗宾把没有工人可雇用的难题诉诸大家，要求大家各尽其力地寻找解决途径，并且重新宣布了以前那个动脑筋有奖



的办法。

会场一片沉默，与会者都陷入思考之中，搜肠刮肚地想办法。

过了一会儿，有一个小工举起右手请求发言，罗宾嘉许之后，他站起来怯生生地说：

“罗宾先生，我以为雇请不到工人无关紧要，我们可用机器来制造皮鞋。”

罗宾还来不及表示意见，就有人嘲笑那个小工：

“孩子，用什么机器来造鞋呀？你是不是可以造一种这样的机器呢？”

那小工窘得满面通红，惴惴不安地坐了下去。

罗宾却走到他身边，请他站起来，然后挽着他的手走到主席台上，朗声说道：

“诸位，这孩子没有说错，虽然他还没有造出一种造皮鞋的机器，但他这个办法却很重要，大有用处，只要我们围绕这个概念想办法，问题定会迎刃而解。”

现在，我宣告这个孩子可获得 500 美元的奖金。”

经过四个多月的研究和实验，罗宾的皮鞋工场的大量工作就已被机器取而代之了。

□ 让工人成为中产者

1913 年，福特公司的会计算了一笔账，每培训一名工人公司要花 100 美元，但是，每 9.63 名训练有素的熟练工中只有一个人肯在公司长期工作，跳槽率高达 88%。公司每年为此要多付出好几百万美元。

这不仅是一个令福特头痛的问题，也是令许多资本家头痛的问题。怎样解决这个问题？库森斯是与亨利·福特共同



创业的元老，持有福特公司 23% 的股份，他提议把工人的工资提高一倍，从日均 2.5 美元提高到 5 美元。库森斯不仅考虑到效率，也考虑到人道。亨利·福特不同意，经过库森斯的反复劝说，才同意以“利润分享”名义加薪，以便在公司处于衰退期时减去这部分钱。这是一个很不容易做出的决定，只有亨利·福特这样的浪漫资本家才敢于这样做。因为亨利·福特无意中做了一个“尊重人的价值”的决定，在“人、产品和利润”三者的关系中把人放在了重要地位。

动机就这么简单，效果却出乎预料的神奇。工人加薪后，每人的收入达到了其他公司中层经理的水平，他们只要花两个半月的工资就可以买一辆 T 型车。日薪 5 美元正是千百万劳动者梦寐以求的中产阶级生活标准。（**谋略需要有气魄的支撑**）

整个美国都轰动了！亨利·福特的决定受到千百万普通劳动者的拥护，也招来一大群企业主的咒骂。全国的资本家们都意识到，福特汽车公司的加薪举措将起示范作用，所有公司的工人都将提出加薪要求，这必将损害有产者的利益。他们骂亨利·福特是“疯子”、“社会主义者”。《华尔街日报》谴责亨利·福特“即使不是犯罪，也是犯了经济上的重大错误”，还说这种错误很快“就会回过头困扰他和他所代表的产业和组织化的社会”。这家报纸宣称，福特天真地希望改善社会，“把精神原则注入到不属于他们的地方”，这是一种极为可恶的罪行，是“工业社会有史以来最愚蠢的尝试”。

亨利·福特则回答说：“我认为我们的汽车不应该赚这么惊人的利润，合理的利润完全正确，但不能太高。我主张最好用合理的小额利润销售大量汽车，因为这可以让更多人买得起，享受使用汽车的乐趣，还因为这样可以让更多人就业，得到不错的工资。这是我一生的两个目标。”



亨利·福特说到做到，从1908年到1916年，福特汽车的价格下降了58%，而当时福特公司的订单数量超过了生产能力，是可以提高价格的。亨利·福特的做法激怒了一位股东，他甚至到法院起诉亨利·福特，以便阻止亨利·福特的“疯狂行为”。

福特公司的工人则彻底变了样，他们有钱了，觉得自己的价值提升了，能像中产者那样开着福特牌汽车上下班，周末开着汽车到郊外旅游，他们以做福特公司的工人为荣，把公司的徽章别在领带上，他们的劳动积极性大大提高，旷工率从日均10%降到了0.5%。（可谓一谋定乾坤）

亨利·福特始料不及的是福特汽车公司的加薪拉动了整个汽车行业的平均工资，进而拉动了整个美国社会的平均工资，社会购买力大幅增加，进而极大地促进了汽车的销售量。汽车不再是少数富人的奢侈品，成为大众的代步工具。汽车的普及扩大了人们的生活半径，加快了人们的生活节奏，扩大了人们的视野，推动整个美国经济快速前进。

【周易谋略】

本卦借烹物化生为熟，比喻事物调剂成新之理，其中侧重体现“经济天下”、“自新新人”、“革故鼎新”的意义。同时本卦六爻的正反面喻象集中揭示了本卦的中心思想：鼎器功用之所以能成，事物新制之所以成立，必须依赖贤能。起用贤能，方能除旧布新。而升擢人才，必须知人善任，给他内在的动力。



十、《震》卦之谋

——灭顶之灾莫慌乱

【原文】

䷲ 震亨。震来虩虩，笑言哑哑。震惊百里，不丧匕鬯。

初九 震来虩虩，后笑言哑哑，吉。

六二 震来厉，亿丧贝。跻于九陵，勿逐，七日得。

六三 震苏苏，震行，无眚。

九四 震遂泥。

六五 震往来厉，亿无丧，有事。

上六 震索索，视矍矍，征凶。震不于其躬于其邻，无咎。婚媾有言。

【题解】

上下均为震，迅雷烈风，能使人变色。但是，如果能戒慎恐惧，当震惊突然来临时，便不会惊慌失措，而能镇定自若。如果灾难来临时惊恐万状，灾难一过，又全然忘记不知警惕，那么，下一次灾难再来临时，仍会惊慌失措。

所以“镇定自若”不仅仅是一种个人气质和风格，当他被用来应付紧急状况时，就是一种谋略。

□ 生存至上

坪内寿夫是一个“生存至上主义”的企业家。他之所以执著地坚持“生存至上主义”，正是因为他亲眼见过太多倒闭的公司以及倒闭后的悲惨现状，而且，他领导的来岛集团也曾经历过随时都可能倒闭的危机。

来岛集团按照一家外国客户的订单制造了4艘13万吨的同型新油轮。能够同时制造出13万吨级大型油轮可谓是爱媛县造船界的空前壮举。对于当时拥有15万吨制造能力的来岛而言，这也是创业以来的最大工程。平均一艘船造价约75亿日元，四艘总计为300亿日元。可是由于石油危机的爆发，这家外国客户取消了四艘油轮的订货合同，并因适合《公司列生法》而宣告破产。在这种情况下，来岛船坞除去收到的5%预定金之外已经根本不可能收回四艘船的售价。造船业属于订购产业，除了购主之外不可能有其它买主。当时也曾有人出价以每艘20亿日元购买，如果以这种价格成交，对于以低价营销为宗旨的来岛公司将蒙受巨大的损失，不仅会造成公司本身亏损太大，恐怕连经营的基础都会发生动摇。望着海面上四艘不良存货，坪内担心，长此下去公司势必会被拖垮。

实际上，对一个当时全年营业额不满1000亿日元的公司来说，保有300亿日元的不良存货，实在是该企业的致命伤。它随时都有破产“死亡”的可能。可是，坪内为挽救企业首先采取的措施是全体员工停止加薪10%，他向工人解释说：“继续这样下去，公司势必倒闭。在万不得已的情况





下，我希望得到各位的谅解，不但不能按常规加各位的薪水，反而要减薪。”这种情况如果发生在别的公司，员工们一定会怨声载道。而来岛的员工却深明大义，他们深知公司陷入困境，没有任何一个人发出怨言。另外，坪内请求银行的协助。而平日以诚恳态度与坪内往来的银行，也慷慨地表示：“没有问题，我们信任你。”坪内获得了银行的贷款缓解了资金的危机。来岛船坞的经营主管们为寻找这艘船的买主四处奔波。过了两年，第一艘油轮出航，几个月以后，第二艘油轮又被客户开出来岛海峡，后来，4艘巨型油轮终于全部售出。前后一共用了7年时间。每艘船的价格大约40亿元，四艘船合计损失近170亿元。在第一艘船卖出去以后，部分员工的扣减薪金已经开始按年利6%支付，等四艘船全部卖出以后，员工减薪的部分已经全部补齐，并且领到了利息。对于坪内寿夫来说，这170亿日元的损失是一个重大的打击，他把这170亿作为昂贵的学费，从来岛集团这次最大的危机中，坪内寿夫坚定地确立了生存至上的意识，并把来岛集团引上了“生存至上主义”的道路。这也是他不断扩大企业规模，成功地接收并重建一家又一家濒临破产的企业，使自己成为日本第一造船业者，使来岛集团成为世界造船业第一的根本原因，因为他确信只有不断扩大来岛集团的规模，才能使公司得以生存而彻底摆脱破产倒闭的厄运。（在客户毁约，企业面临生存危机之时，如果先自乱阵脚，是不会有后面一系列挽大厦于将倾的得当措施的）

□ 楼忠福的决断

东阳三建刚进驻宁波不久，已经顺利地完成了一些工程，



可就在这时，一股逆流威胁到东阳三建在宁波的生死存亡。

当时，《宁波日报》报道了一则消息，市住宅开发公司技术处副处长吴银澜向 10 多个建筑单位的有关人员索贿现金及实物，终于东窗事发，被抓了起来。据其交代的受贿款项中，也有三建公司的一笔。

三建公司宁波施工队的一名副队长，曾经根据吴银澜的“启发”，送去了 2000 元人民币。尽管楼忠福对此作了严肃处理，撤了那个副队长的职，但是东阳三建的声誉还是受到了损害。在宁波，有些人不是针对具体问题作具体分析，而是对整个企业以一盆脏水泼之，甚至要十分愚蠢地仅仅因为这 2000 元钱就让整个东阳三建退出当地市场。

三建在宁波地区声誉刚刚建立起来，怎么能因这件事就放弃宁波市场，楼忠福十分焦虑。他看上去不动声色，但他的脑海中无时无刻不在考虑这个问题。直到他牢牢把握整件事情的中心问题后，他开始行动了。

当时，楼忠福已得知清退文件即将下达，而三建公司和宁波房地产开发公司 460 万元的工程项目意向已定，合同未签。他知道在这个关键的时刻，对“三建”来说最重要的是要尽快地接下工程，而且越大越好，越大越有利。拿不到新工程，不用别人清退，自己就得打道回府；拿到新工程，就要履行合同，就可以继续在宁波施工。

楼忠福当机立断请宁波房地产开发公司的同志来东阳。他的诚恳态度打动了这家公司的经理，楼忠福领着这位经理参观了三建的建筑精品，也不回避宁波事件，承认公司在管理上还有某种欠缺。

楼忠福的诚恳与三建的实力终于打动了对方，宁波房地产开发公司的代表，在离开东阳之前，与楼忠福签定了这份



合同。楼忠福长嘘了一口气。很可能对方回宁波时，清退的文件随之就会下达，但他已经抢了先，他可以凭借这份合同继续在宁波干下去。

那一次发文，有 18 个外地施工单位被列入从宁波建筑市场清退的名单，但是三建却没有被赶出宁波，楼忠福以自己的智慧，使他的队伍绝处逢生。

□ 雀巢危机

当一个规模巨大的企业集团在将其经营范围向多种产品拓展时，宣传机构对它的某种产品进行恶意宣传以及公众对此产生的消极反应并不值得大惊小怪，对此可不必在乎，随着时间的推移，它会逐渐在人们心目中淡化，但雀巢公司有一次却犯了一个判断上的错误。大众传媒的反向宣传，抗议者的口头抗议使雀巢公司的企业形象在普通公众的心目中越来越差，雀巢公司最终成为整个社会抗议的对象。

雀巢公司受到影响的不仅仅是特定的产品，其他的产品、公司其他的部门，甚至只要带有雀巢标志的物品都统统受到了抵制。

雀巢公司是一家总部设在瑞士的巨型跨国公司，1982 年销售额达 136 亿美元，产品行销五大洲。作为一家饮誉全球的公司，它的三大类产品是乳制品、速溶饮料和多种厨房用品。

由于二战以后，婴儿食品销售剧增，所以雀巢公司向市场投放了一种糖质炼乳，是一种专门为 6 个月以下婴儿准备的母乳替代品。由于 1957 年发达国家共出生婴儿 440 万，所以这一年雀巢大发其财。



20 世纪 70 年代，由于美欧经济的衰退，导致其人口出生率的下降，雀巢公司把开发和销售全力以赴转向第三世界国家——人口正急剧增长的重点地区。

其实，在全世界婴儿食品的市场中，雀巢公司一直是首屈一指的行业领头人——占有着 40% - 50% 的市场。纵观当时全球的婴儿食品行业，大约有 15 亿美元的销售额，其中有 6 亿美元来自不发达地区。因而，拥有 40% 市场的不发达国家成为一个重要的潜在市场。

20 世纪 70 年代，西方一些实力雄厚的婴儿食品商纷纷向不发达国家出售产品，但由于生活条件的限制，以及使用者不懂说明和不正确使用产品，导致婴儿死亡率上升。于是人们开始怀疑婴儿食品制造商，并就婴儿食品以及由于不正确使用造成婴儿死亡之间的关系进行讨论。

日复一日，人们都亲眼目睹母亲们不适当地给婴儿喂奶，这对孩子们来说是有害无益，对母亲喂奶的错误宣传无异于犯罪。这是一医生对婴儿食品行业的控告，随后控告呼声越来越高。

不发达国家卫生条件差、文化水平低，消费者不能享有充分的保健待遇，导致不正确使用产品，如水质污染、容器不干净。粉状婴儿食品与不干净的水相混合，再装入未经消毒并带有橡胶奶嘴的奶瓶中，加上母亲为了增加婴儿饮用次数，多加水来稀释食品等导致婴儿营养不良和发病率增加。如一位牙买加妇女，用奶瓶喂养双胞胎。照理说，一瓶婴儿食品只够 4 个月的婴儿吃 4 天，可是这位母亲却一个劲地加水稀释，要让两个婴儿吃 14 天。由于细菌污染、营养不良等原因，婴儿死亡率大大增加。1973 年，智利用奶瓶喂养的 3 个月以下的婴儿死亡数是用母乳哺育的 3 倍之多。



同时，雀巢公司在第三世界开设的众多工作，存在着严重的质量控制问题。1977年4月，哥伦比亚总医院早产病房里婴儿死亡率突然上升，追根溯源，发现原因在于雀巢工厂灭菌不严，但是原因查明之前，已有25个婴儿死亡。同样是1977年，澳大利亚卫生部报告由于给婴儿喂了雀巢奶制品，134名婴儿得了严重疾病。政府官员估计，有2000万磅受到污染的婴儿牛奶制品出口到了东南亚各国。

在市场营销方面，人们也认为雀巢进行了误导。因为雀巢除了对消费者促销外，还直接针对内科医生和其他医务人员；除通过电台、杂志、广告牌等多种媒体促销外，还免费发送样品、奶匙、奶嘴、奶瓶等。公司通过奶护士来促销产品，这些“奶护士”实际上是变相的推销员，通过他们的职业和活动增加消费者的依赖感。

1974年，一个叫“向贫穷开战”的英国慈善组织出版了一本8页的小册子——《杀害婴儿的凶手》。在这本小册子里，两家跨国公司——瑞士的雀巢和英国的乌民普特公司被指责为在非洲进行愚蠢的营销活动。

不久，一个设在德国的“第三世界工作小组”又发行了德文版《杀害婴儿的凶手》，内容仅做了几处改动。那本德文版的小册子指责整个婴儿食品开发行业的同时，一些德国活动家举出雀巢公司，说它有不道德行为，并把那本小册子重新取名为《雀巢残害童婴》。

然而面对社会指责，雀巢公司并未“悬崖勒马”，反而自以为稳操胜券地向法庭提起诉讼，控告这些活动家破坏了雀巢公司的声誉。由此而进行的法庭诉讼持续了两年之久，引起了全世界对这本小册子的关注。一家赫赫有名的跨国公司与一家社会性的慈善机构对簿公堂，这在瑞士可以说是空



前绝后的，因此成了各传播媒介争相报道的大新闻。

经过复杂的法律程序后，雀巢公司胜诉，但法庭建议公司对自己的市场营销活动应有所检点。事后，雀巢的一名高级官员承认：我们赢了这场官司，但我们的公共关系却遭到了一场灾难。（雀巢在镇定之后走向了有利解决问题的反面，说明了在镇定以后需要做出符合实际的判断）

不久以后，调查中心和婴儿食品行动联盟这两个强烈反对雀巢的组织形成了。70年代，为减少婴儿食品公司的促销广告活动，各种机构相继成立：世界卫生会议以及世界卫生组织等。这些组织的活动，迫使雀巢公司及其他厂商对其供销活动作出改变。其中有：产品信息必须承认母乳是最好的婴儿食品；促销和广告活动须征求专业医护人员意见；护士制服只有专业护士人员才能穿。但是，这些自我约束并未减轻广大社会公众对于婴儿食品生产厂家的批评和责难，尤其是占有世界婴儿食品销售市场50%的雀巢公司。

由于“违规”事件不断出现，导致了1979年7月美国的联合抵制活动。这一活动马上扩展到其他几个国家，这一活动在美国和加拿大持续到1982年2月26日，其他国家的持续活动还进行了两年多。在这些活动中的要求有：停止使用所有的“奶护士”；停止散发各种免费样品；停止向卫生保健行业推销婴儿食品；停止消费者进行婴儿食品的广告和推销。

联合抵制活动立即得到美国各地450个以上的地方和区域组织者的支持。在抵制最强烈的波上顿、芝加哥、巴尔的摩等地，成千上万的人签名抗议，呼吁从超级市场的货架上撤走雀巢公司的产品。这次联合抵制运动还波及到大学校园，大学生们打着“砸烂雀巢”的标语，从牛奶、巧克力到



茶叶、咖啡和化妆品统统成了他们抵制的对象。

这些抵制活动的影响巨大，不仅直接造成了雀巢公司利润和业务损失，还间接使公众反对公司的观点更加明朗和具体化，并且还引起政府部门的反应。如新几内亚政府 1979 年秋宣布一项严厉的法律生效，旨在抵制人造婴儿食品，以后，就连奶瓶、奶嘴也只有经医生开了处方才准购买。别的国家也开始制定法律来减少母乳替代品的销售和广告。世界卫生组织于 1981 年 5 月制定了一项运用于婴儿食品行业的严格广告规定：不允许婴儿食品和其他断奶食品做广告或采取推销形式。

面对各国政府、组织接踵而来的告发、诉讼、抵制，雀巢公司再也不敢忽视公众的谴责了。为了挽回所有的损失，雀巢决定在逆境中努力通过危机公关来尽力挽回影响。首先，雀巢把公共关系部上升到公司职能办公机构，并请世界上最大的公关公司希尔·诺尔顿公司帮忙；其次，把 30 多万袋资料邮寄给美国传教士；最后，向公共关系专家丹尼尔丁·埃德曼咨询。1981 年实行了新闻界“开放门户、坦诚相待”的政策，并成立了有医学家、传教士、市民领袖及国际政策专家等 10 人组成的专门小组，对世界卫生组织的规定情况进行公开监督。

1982 年 5 月，成立了一个雀巢婴儿食品审核委员会。该委员会与世界卫生组织、国际雀巢联合抵制委员会和联合国儿童委员会的代表共同合作，解决了实际中的四个冲突性问题，即①送给医务人员和卫生保健人员的宣传材料、标签礼品和对医院提供免费式补助供应；②在待售的产品上标明使用婴儿食品喂养婴儿对社会和健康的影响；③婴儿食品标签上必须说明使用不干净的水稀释的有害性及母乳喂养的优



点；④禁止向卫生保健人员赠送礼品。

通过一系列活动及几年的时间，才使公众的敌对态度开始有所好转。雀巢受到一次深刻的教育，公司营养协调中心主任小拉斐尔·培根说，公司必须敏感地、认真地倾听消费者和一般公众在议论些什么。

【周易谋略】

本卦的中心思想，在于阐释震惊的应对之道。在发展进步的过程中，难免发生意外的重大事故，以致震惊。惟有汲取教训，凡事戒慎恐惧，才能有法则可循，发挥刚毅的力量，镇定而从容地对付，不致惊慌失措。即或遭受灾难，也可将损失减至最小。平时谨慎，经常反省检讨，保持高度警觉，即可防患于未然。



十一、《节》卦之谋

——抓好支配权

【原文】

䷻ 节亨，苦节，不可贞。
 初九 不出户庭，无咎。
 九二 不出门庭，凶。
 六三 不节若，则嗟若，无咎。
 六四 安节，亨。
 九五 甘节，吉，往有尚。
 上六 苦节，贞凶，悔亡。

【题解】

下卦“兑”是泽，上卦“坎”是水；水往泽中流，必须有所节制，不加节制会泛滥成灾，过分节制又会造成泽的干涸，因上、下卦之间的关系含有节制之义，故卦名为“节”。本卦包含有三阳三阴，上、下卦都是以阳居中，象征节制适度而能亨通。就经营来说，也许在创业之初你可以凭义气，凭威望来控制局面，但随着事业的发展，这种不牢靠的东西可能正是导致失败的原因。只有牢牢地抓住实实在在的支配权，你的事业才能按自己的既定方向前进。

□ 荣海的无奈之举

硕士毕业后的荣海到西安交通大学计算机系做了8年的教师。因此哪怕是在创办海星公司之后，荣海还是喜欢他的手下称呼他荣老师。喜欢老师这个称呼并非是怀念大学里教书的教授生活，而是因为觉得“荣总这个称呼很商业味，里面包含了太多的关系——经济的关系、上下级的关系等等，太复杂”。荣海认为，人和人关系比较简单一些好。

做过8年教师的荣海，曾经一度崇尚以自己的实际行动感化手下。“相当长一段时间，我崇尚人格魅力，希望我的宽容能够感化手下。海星很多人都是冲着荣老师来的，对此我很自豪。”

但荣海后来要建立起制度进行管理。“过去能够感化手下，是因为你能面对面见到他，面对面给他讲道理，所以你的那些东西能够打动他，但若企业太大了，就只能靠制度。”

但真正使荣海觉得不能只有老师的循循善诱，而必须建立起制度，必须集权，必须“一个人说了算”的，还是1990年年底公司经历的那次巨变。（这是节制之谋的第一层意思）

1990年，西安的冬天特别冷，冷得让荣海终生难忘。年底，当一直在深圳忙着跑生意的荣海风风火火赶回西安的时候，等待他的却是公司3个副手趁他不在的时候早已酝酿成熟的瓜分公司计划。就因为荣海在创建公司时曾经说过“海星是大家的，大家都有份”，他现在就要为这句话付出代价——“公平分割，各得一份”。尽管当初创立海星时，3个副手没有投资1分钱，所有的投资是荣海投的3万元，但





荣海还是很君子地恪守了自己当初的诺言。

就这样海星几年来积累的 100 万自有资金被瓜分一空，剩下的只是海星这块牌子和一些旧机器，公司核心层 4 个人走了 3 个，大部分客户也被带走了，普通员工 20 人走了一半。

当时先走的两个公司核心层成员埋怨后走的一个人说：“如果你和我们一起走，客户就会被全部带走，荣海肯定也完了。”钱已经分给他们了，还这样地“斩尽杀绝”，不能不令荣海愤怒。

这件事给荣海的教训是：“做事情一开始就先要把话讲清楚，不能靠哥们义气；决策要集中，重大事情不能以少数和多数来决定，公司只能有一种声音；留下来的人，可以给很高的工资，但全都与产权无关。”

这三点荣海坚持了很多年，直到后来他认为他已经建立起健全的制度和游戏规则，再也不会出现 1990 年的状况以后，才在决策和股份上有所松动。

当一个人德才不能兼备时，“我就看制度是否能制约他，我是否能逐渐感化他，如果能，我还用他。如果他德性太差，我的制度也没办法制约他，他的负面影响太大，即使他暂时能给我带来很多利润，也不能用，因为他会带坏一个队伍。对于海星现在来讲，一笔生意赚不赚钱，并不重要；相反，风气正不正太重要了。队伍垮了，今天赚的钱，明天也会赔完”。

□ 企业家应该是独裁者

刘永行认为，企业本身就是独裁的，很难想像海尔缺了



张瑞敏、海信缺了周厚健会怎样。企业家的命运已经和企业连在一起。从某种程度上说，个人起了决定性的作用。

刘永行说：“企业决策没有举手表决，靠举手表决企业能脱颖而出的话，所有的企业都没有差异了。”做决定对所有企业家来说，都是件很困难的事。“当然，”刘永行说：“经营无定式，做决定也无定式。”

的确，企业家一个人的思想决定了企业的兴衰。

我们可以想像，杰克·韦尔奇，如果没有他，通用电气会怎样？还有，2002年的亚洲年度企业家卡洛斯·古森，他仅用一年时间便把亏损几十亿美元的日产复活过来并赢利27亿美元。这些，都是一个人改变企业的最好写照。

企业家应该是一位独裁者，但更应该是一个特别优秀的独裁者。正如刘永行所说，希望集团的经理扮演三个角色，即榜样、教师、教练。作为独裁者的企业家也必须是一位这般优秀的人。（**节制是有条件的**）

【周易谋略】

《节》卦阐释的是节制的原则。节制不仅指节约和自我控制，也指对他人和一个团体的控制。欲望无穷，难以满足，必须用制度甚至法规进行节制，使之不越常规。节制不及与过度，都将造成伤害，必须恰如其分，收放自如。节制得当则团体的秩序安定，也可以使自己诸事顺遂。但是，过度的节制会成为人们的负担和痛苦。



十二、《既济》卦之谋

——稳扎稳打勿冒进

【原文】

䷾ 既济：亨，小利贞。初吉，终乱。

初九 曳其轮，濡其尾，无咎。

六二 妇丧其茀，勿逐，七日得。

九三 高宗伐鬼方，三年克之，小人勿用。

六四 繻有衣袽，终日戒。

九五 东邻杀牛，不如西邻之禴祭，实受其福。

上六 濡其首，厉。

【题解】

本卦中的阳爻都在奇数位，阴爻都在偶数位，是六十四卦中惟一六爻皆正的卦象，因而象征成功，故名为“既济”。然而，阳、阴爻各安其位，又背离变化法则，走向了保守与衰败。又：上卦“坎”是水，下卦“离”是火，水在火上，象征烹饪，成功之后的享受；但是，水克火，水倘若倾倒，火就会熄灭，就会享受不成。本卦的谋略意义可用一个“稳”字概括。

□ 不是猛龙不过江

20 世纪 80 年代末海信就开始了走出国门的第一步，即采取整机出口的“贸易先行”策略开拓海外市场。如果说“贸易先行”是海信走出去的第一步，那么从 1996 年开始，海信则为走出国门迈开了第二步。

随着出口贸易额的增大，雄心勃勃的海信决策层认为要真正占领海外目标市场，采取在当地建厂的方式更为有效。1996 年，海信在南非约翰内斯堡成立南非海信有限公司，建立了海信第一个海外生产基地。1997 年以来，海信已经在南非售出了 30 多万台电视机，并且出口到南非的周边国家莫桑比克、津巴布韦、博茨瓦纳、纳米比亚等地。目前，在南非电视机市场，海信已经占据了 15% 的市场份额，当年建立的电视机生产线已经满足不了旺盛的消费能力，海信只得在南非扩建一条年产能达到 20 万台的高科技彩电生产线。

海外投资初战告捷坚定了海信走出去的信念，后来，他们又在巴西圣保罗市建立巴西海信有限公司。海信集团借助在拉美地区这一块跳板，让海信空调成功打入巴西等南美市场后，又开始出口到意大利、法国、德国等西欧发达国家。

从第一步到第二步，海信花了近 10 年的时间，为何花费了近 10 年时间方迈出到海外直接投资这一步？周厚健说：“跨国经营并不是不计成本地进入海外市场，企业的国际化程度应该以效益为目标，否则摆出任何大肆进军海外的姿态都算不上理性的企业行为。”（有多少企业大张旗鼓之后销声匿迹？海信的做法告诉我们，在企业扩张的过程中，既要谋





动，又要谋稳)

他说，海信这些年坚持贸易先行的经营策略，实际上是为海外投资建厂奠定坚实的市场基础。

不是猛龙不过江，跨国经营最讲究企业实力和市场基础，在这个过程中，两步并作一步走难保不摔跟头，因为没有产品出口带来的经济效益与品牌效益，企业的海外投资就可能是一条风险难测的荆棘之路。

□ 步步为营

施乐公司的前身是位于纽约罗切斯特的生产和销售相纸的哈罗伊德公司。施乐的电子成相技术的发明人切斯特·卡尔森生于西雅图，1938年，卡尔森在他的实验室里发明电子成相技术。第二年，哈罗伊德买下 RECTIGRAPHCO 公司。1947年，哈罗伊德拿到卡尔森电子成相技术的部分专利权的许可证。1948年，哈罗伊德和 BAITELLE 宣布合作开发电子成相技术，“施乐”和“施乐影像”注册了商标。1959年，哈罗伊德公司开发出世界上第一台利用静电复印的办公复印机——914型复印机，这台复印机在当时曾被认为是最成功的产品之一。1961年，哈罗伊德公司正式更名为施乐公司。现总部设在康涅狄格州的斯坦福，是全球复印机行业的一家巨头公司，它不仅占有全美复印机销售量的较高市场份额，而且是复印行业最大的相关服务项目的提供者和纸张等配套产品的最大分销商。经过半个多世纪的努力，施乐进入世界500强，在美国《财富》杂志1999年全球500家企业排行榜上，施乐公司排名第182位，营业收入200.19亿美元，利润3.95亿美元，资产额300.24亿美元。

那么，在施乐的发展过程中有什么不同凡响的锦囊妙计



呢？

1. 施乐产品开发与稳健营销同步发展

1953年，哈罗伊德在加拿大成立销售分公司，1956年，哈罗伊德公司和兰克公司成立合资企业兰克施乐公司。1959年，哈罗伊德公司更名为哈罗伊德施乐公司。1959年，公司推出第一台施乐914型号复印机，这种复印机操作简单，每分钟可复印6页优质复印件。同其他公司运用其他技术生产的同类产品相比，914型复印机赢得了用户的青睐。它后来获得了数倍于原投资额的利润回报，成为美国实业界历史上利润最丰厚的产品。公司从BATELLE公司购买了电子成像技术的所有专利技术。1960年，公司在纽约的WEBSTER成立研究中心。1961年，哈罗伊德施乐公司更名为施乐公司，同年7月11日，公司在纽约证交所上市，当天成交7700股，以140美元收市。1962年，施乐公司收购UNIVERSITY MICRO FILMS INC.，和富士胶卷公司成立合资公司，即富士施乐公司。1963年，施乐公司收购MICRO-SYSTEMS INC.。就在这一年，又收购了ELECTRO-OPTRICAL SYSTEMS INC.，813桌面复印机问世。1964年，施乐公司获得进入美国中部和南部的专利和营销权。1965年，施乐公司收购基本系统公司，并更名为施乐学习系统。同年收购美国教育出版公司，并更名为施乐教育出版社。兰克施乐公司在荷兰的VENRAY成立生产工厂，比914型号复印机速度快6倍的新机型施乐2400型复印机提前面世销售，公司年收入达39260万美元。1967年，公司收购兰克施乐公司的51.2%的股权，公司将总部搬迁至斯坦福。1970年，成立施乐电脑服务公司，并在PAILOALTO设立研究中心。1971年，收购UNIPUB INC.，董事长威尔逊于11月去世，年底收购日本的TAKEMATSU AND IWATSUKI生产工厂，并在日本的LBINA



成立生产和研究工厂。1974年，收购 SYSTEMS INC.，1974年，施乐公司的培训和管理开发国际中心在 LEES—BURG 成立并在 1993 年更名为施乐文献大学。公司在安大略省成立施乐研究中心。20 年间，收购了 DACONICS CORP. 和 VER-SATEC INC.。公司停止生产和销售电脑主机。施乐公司在与美国联邦贸易委员会的反托拉斯案中与之达成协议，同意就现有的施乐静电复印技术专利颁发许可证。1978 年，施乐公司和 IBM 公司就停止诉讼达成协议，同意在两家公司间交换专利技术许可证。1979 年，成立施乐信贷公司。

施乐公司继续实施稳扎稳打、步步为营的营销战略和发展战略。1980 年，在美国开设第一家零售商店。1983 年，收购几家保险公司，这是施乐进入金融业实行多元化的一部分。1985 年，施乐出售了 6 个出版公司和中国签订生产施乐复印机的合同；同年成立施乐金融服务公司人寿保险公司。1986 年，施乐欧洲研究中心在英国的剑桥成立实验室；施乐公司成立研究人工智能的非盈利组织；兰克施乐公司第二次获得英国的质量奖。1987 年，施乐公司与中国电脑系统工程公司在北京成立合资企业，电子打印中心；将兰克施乐南非公司出售，与杜邦公司成立合资企业 DXIMA - GIG，与上海 SMPIC 公司以及交通银行成立施乐上海公司，生产复印机；兰克施乐公司赢得法国质量奖；兰克施乐公司在英马尔络成立新的国际总部。

90 年代，施乐公司在企业发展战略中把质量文化作为公司发展的基点，实行全面质量满意保证工程。公司将其声音系统分部出售，并发起广告宣传活动。富士施乐公司接管兰克施乐公司在澳大利亚、马来西亚和新加坡的业务。施乐墨西哥公司赢得墨西哥国家质量奖和澳大利亚出色服务质量奖。富士施乐亚洲公司在新加坡成立，以服务于 9 个亚太国



家。公司在纽约成立色彩研究实验室。施乐公司和富士施乐公司建立施乐国际合作关系，在世界范围内销售低耗打印机。1992年，施乐和戴尔电脑公司合作在美国中南部和加勒比海地区销售个人电脑。施乐和苹果电脑达成协议准许施乐公司为苹果牌打印机提供以苹果牌命名的部件。兰克施乐公司第一次获得欧洲质量奖。施乐公司获得世界环境中心国际环保金奖。1993年，兰克施乐研究中心即现在的施乐欧洲研究中心在法国成立。施乐公司宣布退出保险业和其他金融服务业。施乐的国际伙伴开始向两种苹果牌桌面激光打印机提供引擎，施乐公司追加发售700万股普通股。施乐公司和微软公司合作联合个人电脑和文件处理产品。施乐金融服务公司之下的商业财产和意外险保险公司重新分解为7个组织，施乐公司宣布公司重组，包括裁员10%。1994年，红色的“X”符号成为公司的标志，红色取代了蓝色为公司的象征。由于施乐产品的质量无可挑剔，公司在世界各地纷纷获奖，兰克施乐公司的挪威分公司获得挪威质量奖。阿根廷公司获得阿根廷国家质量奖，并获得32亿美元的合同以生产施乐电脑和电讯网络。公司还获得终身成就奖以表彰其在不断变化的市场和社会环境中仍保持领先的地位。1995年，施乐公司付给兰克公司近10亿美元使其在兰克施乐公司占80%的股份。同年，国际管理协会授奖施乐公司以表彰其杰出的管理才能。施乐中国分公司成立，作为股权公司监督其上海、苏州和武汉等地的生产和销售活动，并被国际绿色组织授予国际环保奖。1996年，施乐公司开始根据其退出金融业的计划并由于会计核算的原因退出其保险业的业务。公司董事局授权重购其10亿美元的普通股。施乐公司成立全资子公司DPLX以生产和销售由PARC开发的高分辨率平面显示器。施乐公司在北京成立第一个文件技术中心。



2. 专心致志生产和营销自己的核心产品

施乐公司上世纪 90 年代以来营业额稳步增长，1993 年已达 142 亿美元，1995 年达 166 亿美元，1997 年达 181 亿美元，同年在《财富》杂志上排行第 209 位，成为行业内稳健经营的典范。然而这个创立于 1906 年的老牌公司经营决非一帆风顺。特别是上世纪 80 年代初，日本佳能公司和理光公司的崛起更使行业内的竞争日趋白热化。日本佳能公司和理光公司也是世界级大企业，实力不容低估。日本人以便宜精巧的小型复印机一步一步地占领了当时的复印机业巨人——施乐公司的市场。1986 年，施乐公司还拥有美国普通复印机市场的 67%，而短短 3 年后，市场占有率就猛跌至 42%！施乐的高层决策者决定采取多元化战略进入金融服务业，以缓解其复印机行业受到的巨大压力。虽然华尔街投资咨询机构持消极态度，认为施乐是在逃避其核心业务所面临的问题，然而施乐还是收购了 3 家分别从事投资银行、共同基金和保险业务的公司，发展其金融业。其后，金融业务曾一度占据了施乐公司利润的半壁江山。施乐公司没有忘记老本行，公司对日本复印机产品进行分解、剖析发现，日本的优势在于低廉的成本，而在某些机型上，施乐公司产品的制造成本比日本同型复印机高出 30%~40%。为了削减产品制造成本，施乐大量引进日本的生产和管理经验，对许多产品价格进行大幅度削减。最重要的是，施乐大大提高了在研究发展上的投资，仅上世纪 80 年代初，施乐在这方面的投资就超过 6 亿美元，这是日本对手所无法比拟的。施乐依靠其雄厚实力，对“日本侵略者”迎头痛击，复印机业务的经营逐步回升，在 20 世纪 80 年代末期，施乐逐渐夺回了失去的市场份额。然而，“造物主是吝啬的，给予此就不给予彼”，施乐的金融服务业却江河日下，毕竟，施乐经营金融



业还是不太专业，甚至某些经营动作有点不伦不类。1991年5月，施乐的新总裁就任，开始重新评价多元化战略，重点放在退出金融服务业，而倾尽全力于复印机业，华尔街对此作出了积极反应，并给出许多建议。施乐以3.6亿美元出售了共同基金业务；用4.7亿美元注入保险公司以改善其资产负债状况和公司形象，以使其对潜在收购者更具吸引力；又同投资银行业务的高层管理人员商讨谋求管理层收购即MBO。通过一系列的退出战略，施乐成功地从金融服务业中脱身，此举施乐减少了大约26亿美元的债务。施乐的企业文化和企业形象战略使公司的业绩不断提升，并且守住了复印机的大部分阵地，为90年代以来的稳步发展奠定了坚实的基础。

对比公司20世纪80年代多元化经营和90年代退出金融业后专营复印机业的经营成果，我们就可发现施乐公司以退为进的收缩战略的正确与明智。在金融业的“退”是为了在复印机业的“进”，都是为其长远的战略服务的。（我，需
要有清醒的头脑）

商战是残酷的，企业都绞尽脑汁想办法扩张壮大，似乎对主动退缩的战略不屑一顾，“扩张都还来不及呢”怎么会主动放弃？诸如“宁愿丢利润，决不丢市场”等豪言壮语不绝于耳。其实，“退一步海阔天空”，既然某些业务难以经营，“食之无味，弃之可惜”，还不如坚决放弃，让其他内行人去经营，自己专心致志生产和营销自己的核心产品去。

□ 盲目出击遭败绩

自20世纪50年代以来，日本的摩托车行业数易霸主。起初是东菱公司一枝独秀，尔后本田公司迅速扩张，到



1964 年终于将老霸主东菱公司赶出了摩托车市场。进入 20 世纪 70 年代后，本田公司在本土的市场占有率高达 85%。

随着世界摩托车市场需求增长的明显减缓，本田公司开始向汽车市场挺进。为了能够迅速地在汽车市场站住脚，本田公司将最好的技术、最先进的设备和巨额的资金投入其中，由此换来的结果是本田公司的汽车收入到 1975 年便超过了摩托车的收入。

正当本田公司对摩托车无暇顾及的时候，位居世界摩托车领域第二把交椅的雅马哈公司则趁势扩张。而本田公司由于资金和精力的牵扯，在市场上被雅马哈公司逼得节节败退。本田公司的摩托车销售额从 1970 年到 1979 年始终没有增加，而雅马哈公司则成功地将本田公司与它的摩托车年销售额之比由 3:1 降到 1.4:1。在 1970 年，雅马哈只有 18 种摩托车车型，而本田公司则多达 35 种。到了 1981 年，双方各拥有 63 种摩托车车型。

胜利让雅马哈的决策者们错误地估计了对手的实力，他们自不量力地向本田公司发起了挑战。雅马哈的决策者们不止一次在公开场合宣称，他们将以新的产量超过本田，身为摩托车专业厂商，他们绝不愿意永远屈居第二。

本田公司对此迅速作出反应：在雅马哈的新厂建成之前，本田公司采用大幅度降价策略，增加促销费用和销售点。最令人惊讶的是，50 公升的摩托车价格竟然比一辆 10 变速的自行车还便宜。由于本田公司的汽车销售稳定上升，使得它完全有能力用汽车的盈利来弥补摩托车价格战的损失。另一方面，本田凭借它的技术和资金优势，迅速推出 81 款新车型，同时淘汰了 32 种旧车型。产品的更新换代，很快赢得了消费者的青睐。

相比之下，雅马哈公司因为在投资新厂上下了很大的赌



注，资金入不敷出，只好依靠银行贷款。在价格战中雅马哈明显处于劣势，同时也无力推出新的车型。因此在消费者心目中，雅马哈的形象逐渐衰老，市场占有率从 37% 下降为 23%，营业额也锐减 50% 以上。1983 年雅马哈公司的库存量占日本摩托车行业总库存的一半，债务亦高达 2200 亿日元。

为了避免破产，1983 年 6 月雅马哈公司就自己的出言不慎向本田公司道歉，从而结束了长达一年半的摩托车霸主争夺战。

【周易谋略】

“既济”是已获成功的意思，其卦下离下坎，是水火相交相济、互相为用之象。说明阴阳相济为用，旧的矛盾得到克服，事业发展处于平稳推进状态。这是一个难得的历史机遇，因而要十分珍惜，并极力保持这一来之不易的时局。首先，在事业发展进入平稳推进阶段后，要防止急躁冒进，稳扎稳打，为下一步发展做好充足的准备。其次，在事业进入一帆风顺，大功告成的“既济”阶段后，主政者一定要居安思危，防患于未然。



十三、《未济》卦之谋

——百尺竿头更进一步

【原文】

䷿ 未济：亨。小狐汔济，濡其尾，无攸利。

初六 濡其尾，吝。

九二 曳其轮，贞吉。

六三 未济，征凶。利涉大川。

九四 贞吉，悔亡。震用伐鬼方，三年有赏于大国。

六五 贞吉，无悔。君子之光，有孚，吉。

上九 有孚，于饮酒，无咎。濡其首，有孚，失是。

【题解】

本卦由于各爻都能阴阳相应，使得本卦充满着活力。其中，上卦“离”是火，下卦“坎”是水，火往上窜，水往下流，上、下卦背道而驰，象征事业未成；但是，火与水各循自己的本性而动，象征本卦所蕴含的变化符合自然发展规律。当一个事业完成时，则意味着另一事业开始了。虽然前途充满着新的希望，但是必须记住前进道路上荆棘丛生，要谨慎走好每一步。

□ 海尔新举措

面对卓越超群的殊荣佳绩，海尔人是清醒的，张瑞敏是清醒的。张瑞敏清楚海尔与世界级大企业的差距。张瑞敏知道，海尔必须创新，海尔只能创新。唯有创新才是海尔卓越超群成为世界名牌的路径。在1999年末举行的“海尔创业十五周年1999年工业销售收入突破200亿元暨海尔三国一校落成典礼”上，张瑞敏将海尔的新世界新战略大思路和方案公之于众，令海尔人为之振奋，令关注海尔的人为之赞叹。他说，21世纪的中国企业在不可回顾的经济全球化进程中，如要获得全球化生存和发展的空间和竞争力，必须在三个方面确定新的战略和策略；一是必须重建具有市场应变能力的经营管理体系；二是必须开创出全球知名的品牌；三是必须制定并实施网络营销战略。对此，张瑞敏提出了海尔的新世纪新战略，即海尔在新的世纪实现三个方向的战略转移。

2000年，张瑞敏又应邀出席达沃斯世界经济论坛年会。归来后，他深有感触地在新春寄语中写道：论规模，我们同跨国大公司不是一个数量级……我们唯一可以与跨国公司一致的就是我们的创新精神，我们今后惟一要走的路就是靠创新精神去缩短我们与跨国公司之间巨大的差距。所以，我们必须创新，我们只能创新。最重要的创新就是观念的创新，组织结构的创新，市场的创新。张瑞敏在这里所提出的三种创新，正是他在新世纪率领海尔开始实施的三大战略转移。这表明张瑞敏将用创新精神全面推动海尔的新世纪新战略。
(海尔的事业获得了很大的发展，但与世界一流大企业相比





●
 还有很大差距，其势正应《未济》之卦，而张瑞敏的做法正暗合了《未济》的指导：需要百尺竿头更进一步)

□ 辉煌不再

一提起世界制笔业的龙头老大，人们立刻就会想到美国派克公司。从20世纪20年代开始，派克公司长期位居美国制笔业的榜首。在最兴旺时期，派克公司在全球14个国家设有子公司，世界上共有120家专营经销派克金笔的商店。派克公司的雇员多达6800多人。

进入20世纪60年代之后，尽管派克公司仍然在制笔业一枝独秀，但此时美国国内市场正悄悄发生着变化。首先，许多制笔公司在与派克公司的竞争中发现，虽说对手十分强大，拥有大批较为稳定的消费者，但也不是无懈可击。也就是说市场的划分是始终处于动态的，不会一成不变。这些制笔公司明白，它们彼此之间的厮杀是没有实质意义的，分来分去也只是点残羹剩饭，因此，它们不约而同地把目光瞄准了派克公司。

通过精心调查、研究和比较之后，这些制笔公司发现派克公司在书法笔领域没有什么优势，而且派克笔风格、式样和价格都比较单一，不能充分满足所有消费者各种层次的需求。针对这种情况，众多精明的制笔商纷纷调整生产策略，将重点转向书法笔和高档笔的生产，并在充分市场调查的基础上，集中力量研制开发出风格、式样全新的高档笔，立即引起广大消费者的兴趣。此外，这些公司不光跟派克公司争夺国外市场，而且决意在美国国内市场上与派克公司一决高下。

渐渐的，派克公司在美国市场的占有率大降，部分中层



销售管理人员看到了危机所在，提醒公司应立即采取相应的对策。然而，由于当时美元疲软、汇率下降，加之派克笔具有悠久的历史，所以派克金笔每年 70% 以上都销往国外。这样一来，国内市场的业绩滑坡便被国外市场的繁荣所掩盖。因此，派克制笔公司的决策者对下属反映的问题无动于衷，自我感觉良好。

高枕无忧的决策者们毫无危机感，随意投资，花销无度，大量的利润被挥霍一空。进入 20 世纪 80 年代后，美元升值，派克金笔出口量锐减，公司入不敷出，连年亏损。

（早研究《周易》、《朱济》之卦，那有此败）

市场营销专家皮特森正是这时被推上了派克公司总裁的位子。

皮特森同样犯了三个致命的错误。他没有认真研究派克金笔在国内市场败退的原因，而是武断地决定大量开发生产售价在 3 美元以下的中低档钢笔。这一决定无疑是混淆了消费者对派克品牌的辨识。本来派克金笔在广大消费者心目中是身份和地位的象征，人们经常购买派克金笔馈赠朋友。当市面上出现大量的低档派克笔后，人们只好放弃购买派克金笔送礼的念头。由于将精力、财力和人力都用来开发中低档产品了，派克公司的高档产品仍旧十分单一，而且质量也没什么改进。相比之下，竞争对手生产的高档笔更受消费者欢迎。

派克制笔公司的另一失误是皮特森执意推行的全球化销售计划。皮特森模仿可口可乐和万宝路香烟的营销方针，不在全世界寻求代理商，而是将整个公司的营销委托给一家广告公司。这家公司制作了统一的媒体广告在全世界发布，却忽略了不同地域或国家的人对派克笔的偏好也不同。面对不同的消费群体和消费习惯，相同的促销手段和宣传广告就收

●-----
效甚微。

几年之后，派克金笔在美国市场的占有率陡然降至17%，而主要对手却上升到50%。产品不对路，营销不得法，最终使派克制笔公司债台高筑。1986年2月英国一家公司以1亿美元的价格买下派克制笔公司。

【周易谋略】

宇宙间的一切，不可能永远圆满，就此中止，始终在酝酿之中，必然由亏而盈，由满而损，反复循环，继续演变，发展于无穷，具备无限潜力，但未来永远充满光明与希望，成为积极奋发和创新的动力。海尔和派克一正一反这两个例子证明，创新是企业发展的不竭之源，但在如何创新的问题上必须谋定而后动，这样才能使企业真正做到百尺竿头更进一步，从一个高度走向另一个高度。



第二章

周易人生决策谋略

周

易

谋

略



一、《蒙》卦之谋

——让机遇跟着你走

【原文】

䷃ 蒙亨。匪我求童蒙，童蒙求我。初筮告，再三渎，渎则不告。利贞。

初六 发蒙，利用刑人，用说桎梏，以往吝。

九二 包蒙，吉。纳妇，吉，子克家。

六三 勿用取女，见金夫，不有躬，无攸利。

六四 困蒙，吝。

六五 童蒙，吉。

上九 击蒙，不利为寇，利御寇。

【题解】

《蒙》卦的卦象为下坎上艮，坎为险，艮为山，是山下有险，人们遇到危险而停止前进的意思。《彖》曰：“蒙，山下有险，险而止，蒙。”这里的“蒙”，是指蒙昧，即情况不明。一个人或者一个社会，如要摆脱蒙昧，需要的是启蒙和教育。从谋略的角度看，《蒙》卦在于启示我们，成就事业、立足社会的第一步必须先解除自己的蒙昧状态。给自己充电的过程就是“吸引机会”的过程。



【易理说事】

□ 三株是怎样炼成的

三株药业集团总裁吴炳新，出身贫寒，面对残酷的人生，吴炳新过早地挑起生活的重担，下地捡粪、除草、灭虫、挖地、挑水等体力活一年干到头，从不空闲。直到11岁时，大哥决定，再穷也要让炳新上学读书，苦难的生活使炳新朦胧地懂得，穷人的孩子要有出头之日，自古以来就是要靠读书。这样才能自己养活自己，才能有立足之地。（多么重要的决定！不知道吴大哥是不是早就研究过《象》卦）

吴炳新十分珍惜这来之不易的学习机会，拼命地学习，争分夺秒地往前赶课程。没有书，就用手抄；没有纸，用石板代替；没有笔，用石块划。夏天的晚上，别人乘凉神侃的时候，他趴在油灯下苦读；冬天双手冻得通红僵硬，他照旧写字做算术。放学后，他跟大哥去干农活也随身带上一本书，休息时，不是大声朗读课文就是用树枝写写划划。这样，悟性很高的吴炳新仅用4年时间就学完了6年的高小课程。这时，贫穷中断了他的学校生活。不能在学校学习，吴炳新就开始借书读，只要谁家有书，他就去借，别人不肯借，他就硬赖在别人家里看。

每个人的道路不同，有的人是在干中学习的，也获得了成功，而对于吴炳新来说，由于年龄已大，起步晚，就必须更早地作好准备，等机遇出现时，才可能及时抓住。

1954年，全国普遍成立了初级社，16岁的吴炳新自告奋勇当了村初级社会会计。由于他的运算能力过人，加之讲起话来滔滔不绝，头头是道，乡亲们就给他取了两个绰号“铁



算子”和“铜嘴子”，后来他又成了11个高级社的总会计。1958年，吴炳新被乡亲们推选去支援包钢建设，包头矿务局把他招收为国家正式职工。由于他忠实可靠，工作出色，不久就担任了主管会计，后来又被提升为销售科长。面对这些吴炳新并不满足，他感到自己的能量没有完全发挥出来，与老同志比，与知识分子比，与矿上一些有文化的人比，差距很大，尽管自己努力工作，可总是赶不上人家。经过一段时间的思考，他发现自己最大的弱点是知识不够，理论功底不坚实。为此，他发誓要补上这一课。

他夜夜攻读，心无旁骛，对政治、经济、历史、文学广泛涉猎。

他成了一个学习狂，什么都学，没有目的没有边际。要不是改革开放年代到来，他会这么一直学下去。

当吴炳新在学习的汪洋大海中载沉载浮时，1978年党的十一届三中全会胜利召开了。吴炳新凭着自己的学识经历，强烈地意识到，党的中心工作转向经济建设，意味着一个新时期的来临。这对于个人来说，既是机遇，也是挑战，吴炳新在一次又一次的反省、剖析自己的过程中深刻地认识到，在经济社会中要有所作为，特别是要有大的作为，非要进一步充实自己的经济理论不可。在吴炳新的知识结构中，经济理论比较薄弱，尤其是商品经济理论更为薄弱。于是他又一次给自己制定了一个完整的学习计划，以求能大展宏图。

吴炳新尽自己一切力量在包头搜集他能搜集到的一切经济学著作。他白天工作，晚上经常学习到深夜。这样，他系统地学习了欧洲的工业史，尤其是对资本以及由资本所带来的一切社会变迁进行了认真的探讨研究。然后他又研读了大



量的经济学理论，从英国的大卫·李嘉图的古典经济学理论开始，到马克思、列宁、毛泽东的经济理论，吴炳新付出了大量的心血。他最不能忘记的是读马克思的《资本论》的日子，一天晚上，他和一位教师，后在三株辉煌时期提任过三株公司下属的研究所所长的王龙卿讨论积累趋势的时候，情激之外，两个人开始大声地辩论起来，老伴还误认为吴炳新和王龙卿在吵架，马上赶来劝阻他们。一直讨论到下半夜，两个人饥肠辘辘，吴炳新才找来一碟花生米和半瓶散装老白干。三杯酒下肚后，两人又进入激烈的讨论状态。

吴炳新在这段时间里，不仅研读了大量的经学著作，而且还写下了数十万字的经济学论文。这些颇有独到见解的论文，虽然是十多年之后才得以面世，但它仍在经济学界、社会学界、文化界、金融界、新闻界、政界、商界引起了巨大反响。

□ 最年轻的纳税人

1995年第9期的《中国青年》曾经刊载了徐世鼎读书的感人故事。报道说，1990年13岁的徐世鼎向国家上缴粮食100公斤，税款26元，成为共和国最年轻的纳税人。同年，由于交不起40元学费，几乎被乡中学拒于门外；三年后，他又因拖欠学费，险些被取消中考资格。但是所有的这些，都没有将他的读书梦打断。

徐世鼎是一个普通的山村孩子，父母离异，他跟了父亲。当他考上中学，并向父亲表示想上学时，冷漠的父亲无情地拒绝了他。为了上学，他向父亲下跪，但父亲不为所动。无奈，他向自己的大姐借钱，大姐只有10元，而学费



需要 50 元。他又去找哥哥，哥哥没有钱，只能陪他一起到学校苦苦哀求，暂时欠着。学校同意了，但父亲却常常逼他退学。徐世鼎利用自己所有的空余时间做了家里所有的活，但这并未能使他的父亲感动。半个学期过去了，学校催交学费，可父亲照样分文不给。徐毅然决定和父亲分家。在生产队主持下，一亩三分田，一间泥巴小屋，100 多元的欠款和两袋稻谷就成了他全部的家产。年仅 13 岁他心如刀绞般痛。**(面对不合情理的事实，人生重大的决策是需要勇气的，虽然要付出代价，但这是短暂的，用知识武装起来的人总会有很多别人得不到的机遇在等着他)**

读书！一切只为读书！亲情割断，父子分离，生活自理。

农闲时，他每天 5 点钟起床，做完家务，6 点赶到学校上课。赶着在放学后到田里去做活；农忙季节，他请假在家打谷施肥；假期里，他外出打工、扛木头、拉竹子、运砖，虽然劳累了一天，但到了晚上，他还是会就着一盏油灯翻开课本。靠自己一双手，他成为乡里一名合格的纳税人，每年依法向国家上缴公粮和农业税；在学校，他是成绩名列前茅的好学生。生活的艰辛，让一个年仅 13 岁的孩子体会得尤其深刻。三年的中学生活，尽管他节衣缩食，但还是欠下学校近 400 元学费。初中就要毕业了，学校说不补交齐欠款，不发中考准考证。没有办法，他只有四处借债。一个月后，他接到了市重点的通知书。

可是，学校报名通知书上写着的 150 元学费让他望而却步。他只有扛起行李来到离家 50 里的一个山区水电站工地，去作最廉价的小工。干活最卖力的他只要有一点空闲，就抓紧自学高一课程。同学和老师从工地上找到他，学校免了他



的学费，同学也向他伸出友谊之手。第一学期，他的学习成绩排全班第三，当年底，他被市里命名为“克服艰难困苦，勤奋学习的优秀共青团员”。正是凭着刻苦学习的精神，他获得了新的生活方式。

□ 报仇

比尔很不满自己的工作，他忿忿地对朋友说：“我的上司一点也不把我放在眼里，改天我要对他拍桌子，然后辞职不干。”

朋友问他：“你对那家贸易公司完全弄清楚了吗？对他们做国际贸易的窍门完全搞通了吗？”

比尔摇了摇头，不解地望着朋友。

朋友建议道：“君子报仇十年不晚，我建议你先把商业文书和公司组织完全搞通，甚至连怎么修理影印机的小故障都学会，然后再辞职不干。”

看着比尔一脸迷惑的神情，朋友解释道：“你用他们的公司，做免费学习的地方，什么东西都通了之后，再一走了之，不是既出了气，又有许多收获吗？”

比尔听从了朋友的建议，从此便默记偷学，甚至下班之后，还留在办公室研究写商业文书的方法。

一年之后，那位朋友偶然遇到比尔，问道：“你现在大概多半都学会了，准备拍桌子不干了是吧？”

“可是我发现近半年来，老板对我刮目相看，最近更是不断加薪，并委以重任，我已经成为公司的红人了！”

“这是我早就料到的！”他的朋友笑着说：“当初你的老板不重视你，是因为你的能力不足，却又不努力学习；而后

你痛下苦功，当然会令他对你刮目相看。”

【周易谋略】

人最初都好像山下的泉水，潺潺细流；但只要勤勉，以果敢的行动，培育品德才学，最终成为滔滔江河，滋生万物。那些又小又曲的小树，是没有人理睬的，如果理睬也无非是砍回家当柴火烧罢了；只有那些奋发向上，又直又高的树木才能引起别人的注意，不是当栋梁材用就是留于林中成为参天大树。

有句话说的好：人的贫穷是因为思想贫穷；人的富有也是因为思想富有。你不去找机遇，机遇也不会来找你。这是人生成功的大道理、真智慧。





二、《大畜》卦之谋

——好男儿志在四方

【原文】

䷙ 大畜利贞。不家食，吉。利涉大川。
 初九 有厉，利已。
 九二 舆说辐。
 九三 良马逐，利艰贞。曰闲舆卫，利有攸往。
 六四 童牛之牯，元吉。
 六五 豶豕之牙，吉。
 上九 何天之衢，亨。

【题解】

下卦“乾”为天，象征朝廷；上卦“艮”为山，象征才德高大的贤能之士。贤能之士在朝廷之上，国君能够养贤蓄德，故名“大畜”。“六五”与“九二”阴阳相应，亦象征君王中庸，崇尚贤能，使得贤能之士不远避山林之间躬耕自食，而能出仕朝廷接受俸禄。就我们个人而言，《大畜》卦告诉我们，在大环境允许的情况下，有能力一定要展现出来，走出去，成就自己的事业。

□ 办自己的公司

张思民属于 20 世纪 60 年代那场全国大饥荒之后成长起来的一代人，1962 年他出生于北国雪都长春一个普通的老师之家，四兄弟妹中他算老大。

要说阅历，张思民 30 多年生涯可以用“单纯”二字概括，与许多成功者在成功之前一般都有一段大起大落的坎坷经历不一样，他单纯而绝非平庸。

1979 年，张思民高中仅读了一年，16 岁便考进哈尔滨工业大学这座被誉为工程师摇篮的名牌学府，在那里加入了共产党，连续三年被评为三好学生。

1983 年 8 月，他毕业分配到北京航天部 207 所从事军品的开发和研究。

1986 年 5 月，他调到国内外享有盛誉的中国国际信托投资公司总部。

他的每一步人生之路都走得那么一帆风顺，都是让人眼热的大单位。然而张思民背靠大树不乘凉，人要走进阳光，他说“要太阳注视我”！

“要想干大事，还是要办自己的公司”，他终于在一天早上起床之后把所有的问题都翻来复去想通想透了。“到深圳去，那里改革的大潮正猛，是大展宏图之地”。他把这个严肃的决定告诉新婚不久的妻子时，得到的是理解和支持的目光。

此时，正值中信公司派员赴深圳投资部工作。张思民积极报名并获批准。

1988 年 11 月，他怀揣美丽的梦想，携妻离开了首都，





离开了刚刚营造好的小家。(迈出了可喜的第一步)

一日，一个人手拿着一个海洋开发的科技项目来到了中信公司深圳分公司，声称海洋开发是一个新兴的领域，只要稍作投资便可大获收益。财大气粗的中信也许是正忙于更大宗买卖而无暇它顾，或许是觉得这个项目太小而不值得花太多功夫，便拒绝了来人的要求。

张思民在一旁暗暗着急，他凭直觉觉得这是一个大有可为的项目，海洋开发当时在国内虽属刚刚起步但却有着无限的潜力，这是一个千载难逢的机会。

这个项目就是日后闻名全国的海洋滋补保健品，也是海王集团拳头产品的金牡蛎。

张思民思虑再三，决定脱离中信公司出来单干，他邀约了几个志同道合的朋友，联合了珠海一家公司，成立了深珠海洋滋补保健食品工贸公司，开始了金牡蛎的研制工作。(迈出了决定性的一步)

1989年5月，26岁的张思民郑重地向中信投资部递交了辞呈，同年7月8日，属于他自己的深圳工贸公司（海王集团前身）在蛇口石云村住宅楼里的3间普通民房里宣告成立。开始迈出了商海生涯的第一步。

□ 不展翅何以高飞？

一天，有个男孩将一只鹰蛋带回到他父亲的养鸡场。他把鹰蛋和鸡蛋混在一起让母鸡孵化。后来母鸡孵化成功。于是一群小鸡里出现了一只小鹰。小鹰与小鸡们一样生活着，极为平静安适，小鹰根本不知道自己不同于小鸡。

小鹰长大了，发现小鸡们总是用异样的眼神看着自己。它想：我决不是一只平常的小鸡，我一定有什么不同于小鸡



的地方。可是它却无法证明自己的怀疑，为此十分烦恼。直到有一天，一只老鹰从养鸡场上飞过，小鹰看见老鹰自由舒展翅膀，顿时感觉自己的两翼涌动着一股奇妙的力量，心里也激烈地震荡起来。它仰望着高空自由翱翔的老鹰，心中无比羡慕。它想：要是我也能像它一样该多好，那我就可以脱离这个偏僻狭小的地方，飞上天空，栖在高高的山顶之上，俯瞰大地和人间。

可是怎么能够像老鹰一样呢？我从来没有张开过翅膀，没有飞行的经验。如果从半空中坠下岂不粉身碎骨吗？犹豫、徘徊、冲动，经过一阵紧张激烈的自我内心斗争，小鹰终于决定甘冒粉身碎骨的风险，展翅高飞。（**没有展翅，怎能知道自己就一定飞不高？不走出去，你何以知晓自己就一定不行？**）

它终于起飞了，飞到了空中。它带着极度的兴奋，再用力往高空飞翔，飞翔……

小鹰成功了。它这才发现：世界原来这么广阔，这么美妙！

□ “不考”的福特

美国南北战争的硝烟还未散尽，迪尔本的威廉·福特家中传出一阵婴儿的啼哭声，一个小男孩诞生了，他就是亨利·福特。让亨利出生在农民家庭很可能是上帝与威廉·福特开的玩笑。美国早期政治家托马斯·杰斐逊不喜欢欧洲那种拥挤不堪的城市生活，他主张把美国建设成美丽、富饶、自给自足的农业国度。威廉·福特是杰斐逊理念的拥护者，他于1847年移居美国，经过十多年奋斗，成为一个拥有170英亩土地的富裕农民。他希望儿子长大后继承父业，做一个



殷实的农场主，但亨利·福特从小就对农田劳动一点儿兴趣都没有，看到庄稼和果木就头疼。他上小学时成绩平平，惟独对各种机械装置充满好奇心，喜欢刨根问底，经常自己动手制作简单的机械装置。

13岁时，亨利·福特与父亲一起参观费城建城一百周年发明成果展览会，那是他第一次出远门。展览会让亨利·福特大开眼界，他看到了蒸汽机、火车头、机床，还有用燃气驱动的内燃机，它可以带动水泵和印刷机。此后，他对机械如醉如痴。

1880年，年满17岁的亨利·福特再也不愿待在农村，独自到底特律打工去了，无论家人怎样劝说都不肯回来。底特律位于休伦湖和伊利湖之间，是美国的机械制造中心，工厂和轮船烟囱冒出的黑烟像一团团黑雾一样笼罩着整座城市。那时，不论是政府还是居民都没有环保意识，反而把烟雾视为工业文明的象征，“环保主义”还是个闻所未闻的名词。

亨利·福特从来没有当过学徒，他是天生的机械师，很快就在密执根火车厢制造厂找到一份工作，但只干了6天就被除名，不是因为技术不好，而是因为他太聪明，第一天就解决了工头和技工们耗费一整天都解决不了的技术难题，使他们大失面子。由于妒忌，他们无法容忍这位心灵手巧的年轻人，把他赶走了。

底特律到处都需要熟练技工，亨利·福特没费多少工夫又找了一份工作，他在杰罗姆—费劳尔公司做铣工，那是一家小型机械公司。在这里，他五师自通地学会了看图纸和制作阀门。不久，他又转到船坞蒸汽机厂，当上了马达组装工。他对机械一往情深，达到痴迷程度，经常废寝忘食地阅读机械杂志，研究机械问题。

亨利·福特报名参加了底特律金匠商学院的夜校，学习



速记打字和财会，每星期上两次课。

亨利·福特的父亲依然没有放弃要儿子回家务农的念头。亨利·福特在外面闯荡2年后，勉强遵从父命，返回迪尔本。但他身在农村心在城市，对机械的兴趣有增无减。他在农场上盖了一间房子，制作各种机具，为农民修理农用机械，还从底特律的一些机械制造公司承接设计活儿。

不久，亨利·福特结识了克拉拉·布莱思。一般女人很难爱上亨利·福特，因为他性情执拗，整天埋在机械堆里，奇想连篇，不停地敲打金属片，把家里弄得像个加工厂。克拉拉是惟一能够理解并支持亨利·福特实现梦想的女人，能够忍受敲打金属的叮当声。1888年4月，亨利·福特与她结为夫妻。

在19世纪80年代至90年代的美国，轮船、火车、大型农用机械已经相当普及，它们全都使用体型笨重、噪音巨大的蒸汽机作动力，马和马车依然是人们的主要代步工具。但是，汽车已经成为人们常谈论的话题，只是工程师们还未设计和制造出马力足够大的小型发动机。

亨利·福特制造汽车梦想就产生在这一时期，他设计并制作了两种小型蒸汽发动机，其中一台仅向前爬行了40英尺，另一台待在原地轰轰作响，纹丝不动。

后来，他在一家汽水厂里看到一台汽油发动机，有一种芦塞顿开的感觉，回家后立即设计出一份草图，并告诉妻子他再也不愿待在农村，要到底特律去，只有在那里，他才能找到灵感，创造出属于自己的天地。（不自守于一个小天地里，到大天地里去搏击，这正是本卦的体现）

妻子服从了他，1888年9月与丈夫告别家人，一起坐上了去底特律的马车。亨利·福特很快就在爱迪生照明公司底特律分公司找到了工作，并在附近租了一套房子。那时，



底特律还是一个新兴工业中心，总共只有 1650 户人家，爱迪生照明公司是当地的电力供应商，为 1200 户居民提供照明电。亨利·福特整天与直流发电机、配电盘和蒸汽发动机打交道，他对机械有极高的悟性，触类旁通，在机器的轰鸣声中，他有一种如鱼得水的感觉。

【周易谋略】

《大畜》不是讲一般的蓄聚，而是讲世界上最大的蓄聚；一个人的学问、品德蓄到一定的程度，又不自守家庭的小天地；而是走向社会，在社会的大天地中有所作为。这样的人，于国于己都有利。“大畜”不是为一家一己蓄私利，不是“三十亩地一头牛，老婆孩子热炕头”；也不是现在有些人炫耀的有别墅、开小车、养“小蜜”之类的蓄。他们的蓄是将其学问和道德的积聚与国家的进步、社会经济发展的大业相连；他们凭其所蓄，涉事业之大川，利民族与国家。



三、《颐》卦之谋

——只有自己才能挽救一切

【原文】

䷚ 颐贞吉。观颐，自求口实。

初九 舍尔灵龟，观我朵颐，凶。

六二 颠颐，拂经于丘颐，征凶。

六三 拂颐，贞凶。十年勿用，无攸利。

六四 颠颐，吉。虎视眈眈，其欲逐逐，无咎。

六五 拂经，居贞，吉。不可涉大川。

上九 由颐，厉，吉，利涉大川。

【题解】

本卦形同张开的嘴，“初九”、“上九”形如相对的两排上、下牙，食物由中间进入，具有“养”的意思。又，上卦“艮”是山为止；下卦“震”是雷为动，与吃东西时上颚不动下颚动相类，故又有“口”的意思。本卦告诉我们，只有走正当的取食之道，只有靠自己才是长久之计。

【易理说事】

□ 没有人会带你

魏特利9岁时，在圣地亚哥他家附近，有一个陆军制空



炮兵团，驻扎的士兵和他成了好友，他们会送魏特利一些军中纪念品，像陆军伪装钢盔、枪带及军用水壶，魏特利则以糖果、杂志等作为回赠。

魏特利永难忘怀那一天，他回忆道：

“那天我的一位士兵朋友说：‘星期天上午5点，我带你到船上钓鱼。’我雀跃不已，高兴地回答：‘哇哈！我好想去。我甚至从未靠近过一艘船，我总是梦想，有一天我能在船上钓鱼。噢，太感谢你了！我要告诉我妈妈，下星期六请你过来吃晚饭。’

周六晚上我兴奋地和衣上床，为了确保不会迟到，还穿着网球鞋。我在床上无法入眠，幻想着海中的石斑鱼和梭鱼，在天花板上游来游去。清晨3点，我爬出卧房窗口，备好鱼具箱，另外带着备用的鱼钩及鱼线，将钓竿上的轴上好油。带了两份花生酱和果酱三明治。4点整，我就准备出发了。钓竿、鱼具箱、午餐及满腔热情，一切就绪——坐在我家门外的路边，摸黑等待着我的士兵朋友出现。

但他失约了。

那可能就是我一一生中，学会要自立自强的关键时刻。

我没有因此对人的真诚产生怀疑或自怜自艾，也没有爬回床上生闷气或懊恼不已，向母亲、兄弟姐妹及朋友诉苦，说那家伙没来，失约了。相反地，我跑到附近汽车戏院空地上的售货摊，花光我帮人除草所赚的钱，买了那艘上星期在那儿看过、补缀过的单人橡胶救生艇。近午时分，我才将橡皮艇吹满气，我把它顶在头上，里头放着钓鱼的用具，活像个原始狩猎人。我摇着桨，滑入水中，假装我将启动一艘豪华大油轮，航向海洋。我钓到一些鱼，享受了我的三明治，用军用水壶喝了些果汁，这是我一生中最美妙的日子之一。那真是生命中的一大高潮。”



魏特利经常回忆那天的光景，沉思所学到的经验，即使是在9岁那样稚嫩的年纪，他也学到了宝贵的一课：“首先学到的是，只要鱼儿上钩，世上便没有任何值得烦心的事了。而那天下午，鱼儿的确上钩了！其次，士兵朋友教给我了，光有好的意图并不够。士兵朋友要带我去，也想着要带我去，但他并未赴约。”（**等别人，不如靠自己，《颐》卦的精神在魏特利的身上得到了体现**）

然而对魏特利而言，那天去钓鱼，却是他最大的希望，他立即着手设定计划，使愿望成真。

□ 帐目

约翰·戴·洛克菲勒出生于1839年，父亲威廉是美国纽约一个偏僻小镇的富商。威廉是犹太人，非常能干，生活也很富有。

在洛克菲勒眼里，父亲性格古怪。因为，他常以奇特的方式教育孩子。有一次，约翰·洛克菲勒从高高的椅子上纵身跳入父亲的双臂。在他还满以为父亲会用他的双手接住他时，自己已经重重地摔在了地上。原来他父亲就是想用这种近乎残酷的方式教育他：人人都要靠自己，不要轻信他人。这使他明白了从商的信条，不依赖他人。

威廉对于他所有的孩子，有时很大方，有时又很吝啬。每当孩子们向他要一点钱时，哪怕是学校应缴纳的学费，他都一律拒绝。但是威廉却独特地提出了一个解决的办法：用劳动挣钱。（**有这样的父亲，孩子们当然也就有了自立、自强的精神**）

从此，包括幼小的洛克菲勒在内的所有孩子都得参加家庭劳动，因为他们想通过自己的亲自劳动获得报酬。

在他11岁时，父亲因逃避一个案件而离开了家。一天，当夜深人静的时候，父亲悄悄地潜入家里。面带忧虑的父亲



把3张1元新钞塞进约翰的手中，约翰就向父亲摊开他的记账本，算起账来。那些本子上详细记着，他何时在田里干活、干了多长的时间；是种马铃薯，还是种玉米；是挤牛奶，还是割麦草。然后威廉以1小时3角7分的价钱，把工资付给儿子。威廉算工资的时候，总是特别的狡黠，而洛克菲勒也是一副寸利必争的样子。之后，洛克菲勒照例把他得到的钱，放进他的瓷罐里。

又一次，父亲回家，发现儿子的瓷罐非常轻，心中感到非常的纳闷：“瓷罐里的钱上哪儿去了？”

这时洋洋得意的洛克菲勒告诉父亲，他把瓷罐中的50美元贷给了农民，加上利息一年后就能得到53.75美元。听到这一切，威廉开心地笑了。在他看来从小就培养洛克菲勒的一种对于金钱的正当获取途径是十分必要的。因为他原本就是要通过启蒙教育，使洛克菲勒懂得商场争战的法则，也同时让他学会单独一个人在逆境中求生的本领，从而为他日后的成功奠定基础。（与《颐》卦的“走正当的取食之道”不谋而合）

怀揣着打工挣来的800美元，洛克菲勒邀请了朋友拉克，并提出双方各出股资2000美元成立一个公司。当时，他仅有的800美元，离他预定的资金还有不小的差距。于是他不得不去找父亲帮忙。但是他的方式非常特别：他请求提前支取21岁生日的1000美元礼物。

听到了这样一个特殊借口，威廉感到非常高兴。因为，在他眼里，洛克菲勒极具独立能力。有心成全他的威廉当然也未忘记他的原则，并清清楚楚地把账目记了下来。

搬砖

一个乞丐来到一个庭院，向女主人乞讨。这个乞丐很可



怜，他的右手连同整条手臂断掉了，空空的袖子晃荡着，让人看了很难过，碰上谁都会慷慨施舍的，可是女主人毫不客气地指着门前一堆砖对乞丐说：“你帮我把这砖搬到屋后去吧。”

乞丐生气地说：“我只有一只手，你还忍心叫我搬砖。不愿给就不给，何必捉弄人呢？”

女主人并不生气，俯身搬起砖来。她故意只用一只手搬了一趟说：“你看，并不是非要两只手才能干活。我能干，你为什么不能干呢？”

乞丐怔住了，他用异样的目光看着妇人，尖突的喉结像一枚橄榄上下滑动了两下，终于，他俯下身子，用他那惟的一只手搬起砖来，一次只能搬两块。他整整搬了两个小时，才把砖搬完，累得气喘如牛，脸上有很多灰尘，几绺乱发被汗水濡湿了，歪贴在额头上。

妇人递给乞丐一条雪白的毛巾。乞丐接过去，很仔细地把脸和脖子擦一遍，白毛巾变成了黑毛巾。

妇人又递给乞丐 20 元钱。乞丐接过钱，很感激地说：“谢谢你。”

妇人说：“你不用谢我，这是你自己凭力气挣的工钱。”

乞丐说：“我不会忘记你的，这条毛巾也留给我作纪念吧。”说完他深深地鞠一躬，就上路了。

过了很多天，又有一个乞丐来到这庭院。那妇人把乞丐引到屋后，指着砖堆对他说：把砖搬到屋前就给你 20 元钱。这位双手健全的乞丐却鄙夷地走开了，不知是不屑那 20 元还是别的什么。

妇人的孩子不解地问母亲：“上次你叫乞丐把砖从屋前搬到屋后，这次你又叫乞丐把砖从屋后搬到屋前。你到底想把砖放在屋后，还是放在屋前？”

母亲对他说：“砖放在屋前和放在屋后都一样，可搬不



搬对乞丐来说可就不一样了。”

此后还来过几个乞丐，那堆砖也就在屋前屋后来回了几趟。

若干年后，一个很体面的人来到这个庭院。他西装革履，气度不凡，跟那些自信、自重的成功人士一模一样，美中不足的是，这人只有一只左手，后边是一条空空的衣袖，一荡一荡的。

来人俯下身用一只独手拉住有些老态的女主人说：“如果没有你，我还是个乞丐，可是现在，我是一家公司的董事长。”

妇人已经记不起是哪一位了，只是淡淡地说：“这是你自己干出来的。”

独臂的董事长要把妇人连同她一家人迁到城里去住，做城市人，过好日子。

妇人说：“我们不能接受你的照顾。”

“为什么？”

“因为我们一家人个个都有两只手。”

董事长伤心地坚持着：“夫人，你让我知道了什么叫是人格，那房子是你教育我应得的报酬！”

妇人终于笑了：“那你就把房子送给连一只手都没有的人吧。”

【周易谋略】

此卦讲的是养与自养的问题，在于启示我们树立自力更生，自食其力的自立精神。柯林斯说：“人不会自立，则一无所能；过于自立，则一无所立。”记住：靠自己的力量，实现自己大大小小的梦想，别人——任何人都可能会对你失约，只有你自己才能挽救一切。



四、《咸》卦之谋

——通达和顺是生活之基

【原文】

䷞ 咸亨，利贞。取女。吉。

初六 咸其拇。

六二 咸其腓，凶，居吉。

九三 咸其股，执其随，往吝。

九四 贞吉，悔亡；憧憧往来，朋从尔思。

九五 咸其脢，无悔。

上六 咸其辅颊舌。

【题解】

本卦六个爻，均阴阳相应，完全感应。下卦“艮”是少男，上卦“兑”是少女，男女以自然的真情相感应而伉俪的情深；君子以至诚感应对方。

【易理说事】

□ 就是要扭这个瓜

宋朝大文豪苏轼在密州上任时，通判是刘庭式。一天，刘庭式请假回乡后，同僚们对苏轼说：“庭式说是回乡结婚，恐怕未必……”



“为什么？”苏轼有点不解。

原来刘庭式年少时，和同乡一个姑娘议定了婚约，后来，他中了进士，偏巧那姑娘的眼睛瞎了。姑娘家本来很穷，女婿当了官，地位就悬殊了，何况又双目失明呢？难怪同僚们议论纷纷了。然而，出人意外的是，不久，刘庭式却同瞎姑娘结婚了，连苏轼也感到诧异，问他：“你同瞎姑娘结婚，家里……”

“别说家里，连我老丈人也不落忍哩。我妻子的妹妹长得漂亮，有人劝我娶她妹妹。”刘庭式严肃地说：“这怎么成呢？我早把心交给妻子了，怎能悔约呢？”

苏轼看看刘庭式诚朴的脸，说：“别人大都爱美色，那么，你爱的是什么呢？”

“我爱她，因为她是她妻子！”刘庭式认真地说：“谁要是只图美色，再美的妻子衰老了，岂不也没有爱了吗？那么轻浮的女人，岂不就可做他的妻子吗？”

苏轼听了，连连点头。

后来，刘庭式夫妻俩非常恩爱，日子过得很幸福。（这个故事让那些以钱、以利、以色为标准来择偶的人看来，无疑是神话，然而它却是真实的。《咸》卦告诉我们，只有自然的真情相感应，两情才能相悦。刘庭式看起来很傻，也很蠢，绝对是个糊涂虫，但实际上他们过得很幸福）

□ 柴可夫斯基的痛苦

琴键在俄国作曲家柴可夫斯基的手指间雨点般跳动，整个房间里充满了一种压抑、苦恼、烦闷的气氛。听得出，乐曲是从作曲家心底里迸发出来的：爱情的不幸和痛苦在折磨着他。



几年前，这位用乐曲描绘俄罗斯苦难生活图画的作曲家，一天收到了一位 28 岁的姑娘安东尼娜的求爱信。当时，柴可夫斯基没有兴趣接受这位多情女子的爱情，他写了一封信，婉言谢绝了姑娘的好意。但是她很快又来信了，执拗地表示：如果作曲家不接受她的爱情，她将以死来表达自己的忠贞。作曲家害怕出现这样的结局，出于怜悯，他同意了。

婚后不久，作曲家发现安东尼娜只知贪婪地占有他的荣誉，终日絮絮不休的是上流社会的趣闻，而对音乐却一无所知。厌倦和痛苦严重地影响着作曲家的创作，他不得不悄悄躲开她无休无止的纠缠。后来，安东尼娜和一个叫波尔科夫的人姘居并且生了孩子。这时，朋友们建议柴可夫斯基同这位毫无共同语言的妻子离婚，但善良的作曲家没有这样做，他以人道的宽容，依旧供给安东尼娜全部生活费用，直到最后。

柴可夫斯基的不幸根本在于妻子的恋爱婚姻观。此类女人太实际，过于实际，也是个极聪明的人，但对于柴可夫斯基来说这种价值观是不可忍受的。（可见，没有“威”，没有感应的结合，就等于给自己导演了一出悲剧）

□ 徐志摩与陆小曼

我国现代著名诗人徐志摩与陆小曼的恋情及婚姻，是一段脍炙人口的佳话。可有谁知道，这桩姻缘实在得之不易。在徐志摩爱上陆小曼之前，陆小曼已有家室。她的丈夫叫王赓。王赓留过洋，学过哲学，后又毕业于西点学校，回国后仕途也很顺利，与徐志摩也是好友。王赓因为忙，常常叫徐志摩陪陆小曼玩，后来北上任哈尔滨警察局长，又托请徐志摩常去看望小曼。接触多了，相谈又非常投机，志摩与小曼



便产生了爱情，终至到了难舍难分的地步。但是，又该如何向王赓表示这层意思做通他的工作呢？几方面都深感为难。

后来，还是徐志摩的朋友们想出了办法，他们公推著名画家刘海粟出面，请王赓到上海著名的素菜馆功德林赴宴。刘海粟果然有胆有识，不仅请了王赓、徐志摩、陆小曼，还把杨杏佛、李祖法、唐瑛也请了来，这是另一对三角关系，唐瑛如同上海的陆小曼，而杨杏佛与李祖法恰也是好友。此外，还有徐志摩前妻的胞兄张君勱，以及陆小曼的父母等人。仅以邀请的客人而论，就是动了一番脑筋。

刘海粟是酒宴主人，他举杯为大家幸福健康干杯。接着他款款而谈，讲爱情与人生的关系，讲自己逃婚和追求自由幸福的亲身经历，讲男女结合的基础是爱情，没有爱情的婚姻是违反道德的。夫妇之间如果没有爱情而造成离婚，但离婚后还应当保持正常的友谊。友谊和爱情是不同的范畴，不可混为一谈。希望大家都能自由地追求真正的新生活，获得真正的幸福。

刘海粟一席话说得大家无不动容。张君勱趁热打铁，向大家斟了一杯酒，说：“志摩与舍妹结婚时，可惜他没有逃。他与舍妹离婚我们都赞成，舍妹也赞成，虽然她一度很痛苦。但他们离婚后反而产生了友谊。舍妹现在发愤苦学，归国后准备在中国女界中切实干一番事业，这不能说不是离婚给她开阔了新的道路。”

众人也连连称是。

王赓自然也极其明白，他站起身，举杯祝愿大家各自幸福，也创造别人的幸福，一饮而尽，随后，借口有事提前告辞，并与徐志摩握手道别。不久，王赓同意与陆小曼离婚。

【周易谋略】

《咸》卦六爻可看作是古时青年男女的婚恋图。但《周



易》以“观物取象”，其目的是“以象尽意”。男女相感在《咸》卦中只是象，这种象在世界上一切相感的事物中最易为人所理解、所感知；如果以引象来推及其他各类事物，许多道理都是一样的。

相感首先需要一定的感情基础。俗话说“强扭的瓜不甜”、“捆绑不能成夫妻”，看来这在古时男女求爱时就意识到这一问题。感情是婚姻的基础，男女之间彼此的感应、感知，共同的理想、追求，是婚姻得以成功的黏合剂。真正的感情往往不是以物质条件的好坏、金钱的多少来衡量的。

其次，相感要利于守正。《周易》中经常强调的“正”，即符合正道，也就是说人的所作所为要符合社会伦理道德。男女之间确立夫妻关系是人伦之始，当然更应如此。守正有利于家庭的稳定、社会秩序的正常；这一点不仅是男女相感，还可推及其它方面的关系，如父母与子女的关系、亲朋好友之间的关系、同事之间的关系、上下级之间的关系都是一样的。彼此间如能相感以情，关系就和顺、通达；彼此间如能守正，就有益于共处、共事，也有益于社会。



五、《恒》卦之谋

——坚持就是胜利

【原文】

䷟ 恒亨，无咎；利贞，利有攸往。

初六 浚恒，贞凶，无攸利。

九二 悔亡。

九三 不恒其德，或承之羞，贞吝。

九四 田无禽。

六五 恒其德贞，妇人吉，夫子凶。

上六 振恒，凶。

【题解】

从卦象、卦形及卦辞所示，《恒》卦上震为雷，下巽为风，风雷相激，阴阳互应，以遇有合为常，《恒》卦总体是个吉卦，这是从正面肯定恒久之道的意义。从谋略的角度看，本卦在于告诉我们坚持的重要性，这虽然不是具体的谋略，但的确是取得最终成功或脱离险境的大智慧。

【易理说事】

□ 诺贝尔的火药厂

提到诺贝尔这个名字，全世界几乎无人不知。以他的名



字命名的诺贝尔奖是世界最高荣誉之一。

19岁时热爱发明的诺贝尔开始细心研究硝化甘油。由于它呈液化状态，稍有不慎就会发生可怕的爆炸。

经过多次努力，诺贝尔将硝化甘油装入小玻璃管，再放进一个铁罐里，四周塞满黑色火药，然后用导火线点火。“轰！”一声巨响，试验成功了！这种能使火药完全爆炸的小玻璃管，便是诺贝尔发明的“雷管”。

雷管诞生后，诺贝尔计划成立一个工厂，生产硝化甘油。为了筹措资金，诺贝尔前往法国，拜访巴黎银行，向他们说明他从事的是一种具有伟大远景的事业。但是，没有一家银行愿意贷款给他。后来，因法国皇帝拿破仑三世对他的发明很感兴趣，诺贝尔因此获得了10万法郎的贷款。

1863年，火药工厂正式开始制造硝化甘油。不料由于大意，9月3日这天，发生了爆炸，工厂已成了一片废墟。他们从残留的灰烬中找到五具遗骸，其中一具便是诺贝尔最疼爱的小弟艾米尔。

巨大的不幸发生后，父亲病倒了，母亲终日以泪洗面。诺贝尔也是万分悲痛，他从悲伤中振作起来，并立下一个宏愿：“我一定要找出硝化甘油最安全的使用、存放和大量制造的方法。”

由于爆炸事件造成的影响，政府部门严禁诺贝尔火药工厂复业，且要求他们不得在离市区5公里内做这项危险试验。诺贝尔于是到乡下去寻找用地，但人们都避之惟恐不及，诺贝尔只好买了一艘大船作工厂，到一个大湖上作试验。尽管如此，其它船只上的人因上次的爆炸事件而心惊胆寒，不许诺贝尔的“水上工厂”靠近。诺贝尔不得不经常改变停泊位置。

经过努力，硝化甘油终于生产出来了。但因为爆炸事



件，无人敢买。诺贝尔于是亲做示范表演，让人们知道这是一种安全可靠的炸药。大家目睹了他的示范表演，疑虑渐消，工厂的订单源源而来。

但是，不利的消息也在各处流传……

有一位德国旅客到纽约，外出时把一个小盒子存放在旅馆服务台。服务员不知道盒内装的是硝化甘油，随手放在椅子下面。不久小盒子往外冒黄烟，服务员惊慌之余，拿起盒子就往马路上丢，眨眼间，就引起了一场大爆炸。附近一带民房的门窗玻璃全被震破，而马路上丢盒子的地方被炸成了1米的深坑！

1866年3月，巴拿马一艘名叫“欧洲号”的轮船离港时，船板上的硝化甘油爆炸又造成14人死亡……

接二连三的爆炸，引起人们的极大恐慌，致使各国都严格禁止硝化甘油的贮存和制造。

这些打击和不绝于耳的责难，并没有使诺贝尔灰心丧气。他想起那些无辜的被炸死的人们，想起可怜的弟弟艾米尔，暗暗下定决心，一定要研制出十分安全的硝化甘油炸药来。经过无数次试验，他终于研制出一种用雷管引发的、固体状态的硝化甘油炸药。（“恒不齐”的精神终于使诺贝尔取得了最终的胜利）

这年10月，德国组织了一个硝化甘油炸药审查委员会，对诺贝尔所制造的炸药在安全性和威力做了全面的安全审查。审查后全体委员一致认为：这是一种成功的产品，在使用和运输方面都可以绝对放心。

经过不懈的努力，第二年年初，德国矿业界人士前来订购大批硝化甘油炸药。接着，法国、英国也为采购，连诺贝尔的祖国瑞典也订购了。

一度被视为可怕的危险物品，已成为了赐福人类的大功



臣。

硝化甘油炸药的发明促进了世界科技的快速进步。诺贝尔的克鲁伯火药工厂在不断地扩展着。到 1874 年，硝化甘油炸药的供应量达 3120 吨。

□ 一个真实的故事

佩尔肩上背着用毯子包起来的沉重包袱，在山谷中一瘸一拐地走着。

他们本来是两个人，但就在佩尔的脚腕子扭伤后，他的同伴比尔抛下他，头也不回地一个人先走了。

佩尔把周围那一圈世界重新环视了一遍。这真是一片叫人看了发愁的景象。到处都是模糊的天际线。小山全是那么低低的，没有树，没有灌木，没有草——什么都没有，只有一片辽阔可怕的荒野，他的眼中露出了恐惧的神色。

佩尔虽然孤零零一个人，却没有迷路。他知道，再往前去，就会找到一条小溪。这条小溪是向西流的，他可以沿着它一直走到狄斯河，在一条翻了的独木舟下面可以找到一个坑，坑里有来福枪和子弹，还有钩钩、鱼网等打猎钓鱼的一切工具。

比尔会在那里等他的。他们会顺着狄斯河一直向南走到赫德森湾，那儿不仅树木长得高大茂盛，而且吃的东西也多得不得了。

佩尔一路向前挣扎的时候，脑子里就是这样想的。他苦苦地拼着体力，也同样苦苦地绞着脑汁，他尽力想着比尔并没有抛弃他，想着比尔一定会在藏东西的地方等他。他不得不这样想，不然，他就用不着这样拼命，他早就会躺下来死掉了。



佩尔已经两天没吃东西了。他常常弯下腰，摘下沼泽地上那种灰白色的浆果，把它们放到嘴里，嚼几口，然后吞下去。这种浆果并没有养份，外面包着一点浆水，一进口，水就化了。

走到9点钟，佩尔被一块岩石绊了一下，因为极度疲倦和虚弱，他摇晃了一下就栽倒了。他侧着身子，一动也不动地躺了一会儿。接着，他从捆包袱的皮带当中脱出身子。笨拙地挣扎起来勉强坐着。这时候，天还没有完全黑，他借着留连不散的暮色，在乱石中间找到一些干枯的苔藓，生起一堆火，并且放了一白铁罐子水在上面烧着。

佩尔在火边烤着潮湿的鞋袜。鹿皮鞋已经成了湿透的碎片，毡袜子有好多地方都磨穿了，两只脚皮开肉绽，都在流血。一只脚腕子胀得血管直跳，已经肿得和膝盖一样粗了。他一共有两条毡子，他从其中的一条撕下一长条，把脚腕子捆紧。然后他又撕下几条，裹在脚上，代替鹿皮鞋和袜子。

6点钟的时候，佩尔醒了过来，开始整理包袱准备上路。在检查一个厚实的鹿皮口袋时，他踌躇了一下。袋子并不大。他知道它有15磅重，里面装着粗金沙——这是他一年来没日没夜劳动的成果。在是否要继续带上它的问题上，他犹豫了很久。最后，当他站起来，摇摇晃晃地开始这一天的路程的时候，这个口袋仍然包在他背后的包袱里。

佩尔扭伤的脚腕子已经僵了，他比以前跛得更明显，但是，比起肚子痛苦，脚疼就算不了什么。饥饿的痛苦是剧烈的，它一阵一阵地发作，好像在啃着他的胃，疼得他不能把思想集中在去狄斯河必经的路线上。

傍晚时，佩尔在一条小河边发现了一片灯芯草丛。他丢开了包袱，爬到灯芯草丛里，像牛似的大咬大嚼起来。他还试图在小水坑里找青蛙，或者用指甲挖土找小虫，虽然他也



知道，在这么远的北方，是既没有青蛙也没有小虫的。

佩尔瞧遍了每一个水坑，最后，在温温的暮色袭来的时候，他才发现一个水坑里有一条独一无二的，像鲦鱼般的小鱼。他解下身上的白铁罐子，把坑里的水舀出来。半小时后，坑里的水差不多舀干了，可是并没有什么鱼。他这才发现石头里面有一条暗缝，鱼已经从那里钻到了旁边一个相连的大坑——坑里的水他一天一夜也舀不干。

佩尔四脚无力地倒在潮湿的地上。起初，他只是轻轻地哭，过了一会儿，他就对着将他团团围住的无情的荒原号啕大哭起来……

天亮了——又是灰蒙蒙的一天，没有太阳。雨已经停了。刀绞一样的饥饿感觉也消失了，佩尔已经丧失了想吃食物的感觉。

虽然饿的痛苦已经不再那么敏锐，但他却感到了虚弱。他在摘那种沼泽地上的浆果，或者拔灯芯草的时候，常常不得不停下来休息一会儿。他觉得他的舌头很大，很干燥，含在嘴里发苦。

这一天，佩尔走了10英里多路。第二天，他只走了不到5英里。

又过了一夜。早晨，佩尔解开系着那厚实的鹿皮口袋的皮绳，倒出一半黄澄澄的金沙，把它们包在一块毯子里，在一块突出的岩石下藏好。又从剩下的那条毯子上撕下几条，用来裹脚。

这是一个有雾的日子，中午的时候，累赘的包袱压得他受不了。于是，他又从口袋中倒出一半的金沙，不过这次是倒在地上。到了下午，他把剩下来的那一点也扔掉了。

佩尔重新振作起来，继续前进。这地方狼很多，它们时常三三两两地从他前面走过。但是都避着他。一则因为它们



为数不多，此外，它们要找的是不会搏斗的驯鹿，而这个直行走的奇怪动物可能既会抓又会咬。

傍晚时佩尔看到了许多零乱的骨头，说明狼在这儿咬死过一头野兽。这些残骨在一个钟头以前还是一头小驯鹿，一面尖叫，一面飞奔，非常活跃。他端详着这些骨头，它们已经被啃得精光，其中只有一些还没有死去的细胞泛着红色。难道在天黑之前，他可能也变成这个样子吗？生命就是这样吗？

他蹲在苔藓地上，嘴里衔着一根骨头，吮吸着仍然使骨头微微泛红的残余生命。

接着下了几天可怕的雨雪。佩尔不知道什么时候露宿，什么时候收拾行李。他白天黑夜都在赶路。他摔倒在哪里就在哪里休息，一道垂危的生命火花重新闪烁起来的时候，就慢慢地向前走。他已经不再像人那样挣扎了。逼着他向前走的，是他的生命，因为他不愿意死。

有一天，佩尔醒过来，神智清楚地仰卧在一块岩石上。太阳明朗暖和。他只隐隐约约地记得下过雨，刮过风，落过雪，至于他究竟被暴风雨吹打了两天还是两个星期，他就不知道了。

佩尔痛苦地使劲偏过身子，想确定一下自己的方位。下面是一条流得很慢、很宽的河。他觉得这条河很陌生，真使他奇怪。他慢慢地顺着这条河奇怪的河流方向，向天际望去，只看到它注入一片明亮光辉的大海。后来，他又看到光亮的大海上停泊着一艘大船。但他并不激动。多半是幻觉，也许是海市蜃楼，他想到，他眼睛闭了一会再睁开——奇怪，这种幻觉竟会这样地经久不散！

佩尔听到背后有一种吸鼻子的声音——仿佛喘不出气或者咳嗽的声音。由于身体极度虚弱和僵硬，他极慢极慢地翻



了一个身。他看不出附近有什么东西，但是他耐心地等着。

又听到了吸鼻子和咳嗽的声音，离他不到 20 尺远的两块岩石之间，佩尔隐约看到了一匹灰色狼的头。这是一匹病狼，它的那双尖耳朵并不像别的狼那样竖得笔挺，眼睛也昏暗无光，布满血丝。

至少，这总是真的。佩尔一面想，一面又翻过身，以便瞧见先前给幻觉遮住的现实世界。可是，远处仍旧是一片光辉的大海，那艘船仍然清晰可见。难道这是真的吗？他闭着眼睛，想了好一会，毕竟想出来了。他已经偏离了原来的方向，一直在向北偏东走，走到了铜矿谷。这条流得很慢的宽广的河就是铜矿河，那片光辉的大海是北冰洋。这次不是幻觉而是真的！

他挣扎着坐起来。裹在脚上的毯子已经磨穿了。他脚破得没有一处好肉。最后一条毯子已经用完了。他总算还保住了那个白铁罐子。他打算先喝点热水，然后再开始向船的方向走，他已经料到这是一段可怕的路程。

佩尔的动作很慢，他好像半身不遂地哆嗦着。等到他去收集干苔藓的时候，他才发现自己已经站不起来了。他试了又试，后来只好死了这条心，用手和膝盖支着爬来爬去。

喝下热水之后，他觉得自己可以站起来了，甚至还可以走路了。这天晚上，等到黑夜笼罩了光辉的大海的时候，他知道他和大海之间的距离只缩短了不到四英里。

这一夜，佩尔总是听到那匹病狼咳嗽的声音，有时候，他又听到一群小驯鹿的叫声。他周围全是生命。不过那是强壮的生命，非常活跃而健康的生命，同时他也不知道那匹病狼所以要紧跟着他这个病人，是希望他先死。

太阳亮堂堂地升了起来。这天早晨，他一直在绊绊跌跌地，朝着光辉的海洋上的那艘船走。



下午，佩尔发现了一些痕迹，那是另外一个人留下的，他不是走，而是爬的。他认为可能是比尔。

佩尔跟着那个挣扎前进的人的痕迹向前走去，不久就走到了尽头——潮湿的苔藓上摊着几根才啃光的骨头，附近还有许多狼的脚印。他发现了一个跟他自己的那个一模一样的厚实的鹿皮口袋，但已经给尖利的牙齿咬破了。比尔至死都带着它。

佩尔转身走开。不错，比尔抛弃了他，但是他不愿意拿走那袋金沙，也不愿意吮吸比尔的骨头。

这一天，佩尔和那艘船之间的距离缩短了三英里。第二天，又缩短了两英里——因为现在他已不是在走，而是在爬了。到了第五天，他发现那艘船离开他仍然有七英里，而每一天连一英里也爬不到了。

佩尔的膝盖已经和他的脚一样鲜血淋漓，尽管他撕下了身上的衬衫来垫膝盖，他背后的苔藓和岩石上仍然留下了一路血渍。有一次，他回头看见病狼正饿得发慌地舔着他的血渍，他清楚地看出了自己将遭遇的结果——除非他干掉这匹狼。于是，一幕残酷的求生悲剧开始了——病人一路爬着，病狼一路跛行着，生灵就这样在荒原里拖着垂死的躯壳，相互猎取着对方的生命。（人的“恒”与狼的“恒”在进行着较量）

有一次，佩尔昏迷中被一种喘息的声音惊醒了。他听到病狼喘着气，在慢慢地向他逼近。它愈来愈近，他始终一动不动地躺在那儿，静静地等着。它已经到了他耳边，那条粗糙的干舌头正像砂纸一样地磨擦着他的两腮。他的两只手一下子伸出来，他的指头弯得像鹰爪一样，可是抓了个空。

狼的耐心真是可怕，人的耐心也同样可怕。

这一天，有一半时间他都一直躺着不动，尽力和昏迷斗



争，等着那个要把他吃掉，而他也希望能吃掉的东西。

当佩尔又一次从梦里慢慢苏醒过来的时候，觉得有条舌头在顺着他的一只手舔去。他静静地等着，狼牙轻轻地扣在他手上了，扣紧了。狼正在尽最后一点力量把牙齿咬进它等了很久的东西里面。突然，那只被咬破了的手抓住了狼的牙床。于是，慢慢地，就在狼无力地挣扎着、他的手无力地掐着的时候，他的另一只手也慢慢地摸了过去……

5分钟之后，他已经把全身的重量都压在了狼的身上。他的手的力量虽然还不足以把狼掐死，可是他的脸已经紧紧地压住了狼的咽喉，嘴里已经满是狼毛。半小时后，佩尔感到一小股温暖的液体慢慢流进他的喉咙。后来，翻了一个身，他仰面睡着了。

捕鲸船“白德福号”上，有几个科学考察队的人员。他们从甲板上望见岸上有一个奇怪的东西，它正在向沙滩下面的水面挪动。他们没法分清它是哪一类动物，于是，他们划着小艇，到岸上去察看。

他们发现了一个活着的动物，可是很难把它称做人。它已经失去了知觉。它就像一条大虫子在地上蠕动着前进。它用的力气大半都不起作用，但是它仍在一刻不停地向前扭动。照它这样，一个小时大概可以爬上20尺。

3个星期以后，这个人躺在“白德福号”的床铺上，眼泪顺着他削瘦的面颊往下淌，他说出他是谁和他所经历的一切。同时，他又含含糊糊地、不连贯地谈到了他的母亲，谈到了阳光灿烂的南加利福尼亚，以及橘树和花丛中的他的家园……

【周易谋略】

本卦以夫妇关系为隐喻，阐述了恒守常道的原则，说明了坚持、不退缩和永不放弃的重要性。许多人常半途而废，



其实，只要他们再多花一点力量，再坚持一点点时间，那些已经花下大功夫争取的东西就会得到。可惜，当目标就要达到时，却一下子放弃了。英国诗人威廉·古柏曾语重心长地说：“即使是黑暗的日子，能捱到天明，也会重见曙光。”

美国有这样一则故事，讲一个当年到西部去淘金的人，花了好几年的时间在一块地上挖掘，他相信那里有黄金。

一天又一天，他不断地挥动锄头，每天辛苦地工作，但没有结果。最后，失望使他没有了信心，于是把锄头往地上一摔，收拾好自己的装备，离开了那个地方。

几年以后，锄头生锈了，把柄也腐烂了，但在距离这两件东西六尺的地方，竟发现了一个大金矿！

这是事实，最后的努力奋斗，往往是胜利的一击。坚持就是胜利，这个道理谁都明白。关键在于大多数人没有这个耐心。



六、《蹇》卦之谋

——擦亮自己的双眼

【原文】

䷦ 蹇：利西南，不利东北。利见大人，贞吉。

初六 往蹇，来誉。

六二 王臣蹇蹇，匪躬之故。

九三 往蹇，来反。

六四 往蹇，来连。

九五 大蹇，朋来。

上六 往蹇，来硕吉。利见大人。

【题解】

下卦“艮”是山，为“止”义；上卦“坎”是水，为“险”义。山高水深，遇险而止，所以卦名为“蹇”；蹇原意是跛，不良于行。又，“坤”是地主西南；“艮”是山主东北；平地易走而山路难行，故有“西南”利而“东北”不利之喻；据文王方位图，西南乃阴卦所居处，东北乃阳卦所居处，因而往西南可得同类，往东北便失去同类而处于异类之间，故西南主“利”而东北主“不利”。本卦告诉我们：在困难的环境中，也许正有绝好的机会在等着你发现，关键看你怎么去选择。

□ 希腊船王的智慧

1968年10月20日，一个希腊商人与美国总统约翰·肯尼迪的遗孀杰奎琳在斯科尔比奥斯岛举行了一场轰动全球的婚礼。这场婚礼不仅让美国人丢失了面子，而且让美国人伤透了心。这个伤透美国人心的人物就是希腊船王奥纳西斯。

奥纳西斯出生于爱琴海之滨的伊兹密尔。他的父母是烟草商人，1992年，正当奥纳西斯准备去德国读大学时，土耳其人占领了伊兹密尔。接着，奥纳西斯及其父母都悉遭逮捕。由于奥纳西斯年龄还小，不久便被释放了。回到家里以后，他取走了父亲锁在保险柜里的钱，将全家人保释了出来。这一年，奥纳西斯只有16岁。（第一次明智的选择）

奥纳西斯乘坐一艘驶向阿根廷的破旧货船来到阿根廷首都布宜诺斯艾利斯，不久便在电话公司找到了一份做电焊工的工作。当时，电话公司实行计件工资制，只要努力工作，任何一个移民都可以获得不少的报酬。奥纳西斯每天工作16个小时，有时甚至通宵达旦地加班。为了节省一点钱，他和另一个打工仔合租了一张床，轮流睡觉。经过一段异常艰苦的生活，奥纳西斯积攒了一笔数目可观的钱。

当奥纳西斯手中有了一定的积蓄后，他选择了从小就耳濡目染的烟草业作为投资对象。当时，南美烟草业被几个大老板所垄断，要打入进去比较困难。但奥纳西斯从自己吸烟的独特癖好中找到了突破口。他发现南美洲及阿廷的烟草不像希腊烟草那么柔和，许多希腊人都吸不惯阿根廷带有浓烈烟味的香烟，敏锐的奥纳西斯从中看到了成功的希望，于是他就把市场定位在专营希腊香烟上。他四处借钱，买了一台





卷烟机。不到两年，他就赚了将近 100 万比索。（**第二次明智的选择**）

奥纳西斯对此并不满足。他又看上了烟草贸易和烟草运输。他租了一艘轮船，短短四年就从中获利 30 万美元，成为希腊侨民中的杰出代表，并受到阿根廷的普遍关注和尊重。

但正当奥纳西斯官运商运都享通的时候，爆发了席卷全球的经济危机。在这场灾难的袭击下，世界贸易陷于瘫痪状态，而海上贸易更是首当其冲，1931 年的海运量仅为 1928 年的 35%，许多扬帆商海的巨轮顷刻间失去了用武之地。

不过，奥纳西斯并没有成为这次危机的牺牲品，相反他是抓住了这个千载难逢的良机而大发其财。（**危机中潜伏着机遇**）

奥纳西斯得到一个消息说：加拿大一家公司在这场危机中也元气大伤，要拍卖 6 艘货船，10 年前价值 200 万美元，如今每艘只卖 2 万美元仍然无人问津。奥纳西斯一听到这个消息，他当机立断，义无反顾地赶往回拿大，以 12 万美元将 6 艘旧船悉数买下。当时，许多人都把奥纳西斯这一怪举视为丧失理智的狂乱行为，简直是在为自己寻找葬身之地。可是奥纳西斯却坚信，危机总有一天会过去，好日子一定会到来，货船肯定会重新获得它应有的价值。

这次经济危机最终激发了第二次世界大战。大战的爆发，需要大量的商船、货船运送战时的军需用品和日常用品，这就给那些拥有船只的人们提供了良好的机会。一夜之间，奥纳西斯在加拿大购买的 6 艘货船给他带来了财运。奥纳西斯终于实现了自己多年以来的梦想，成为了二位名副其实的大船王。（**第三次明智的选择**）

大战结束后，奥纳西斯却已敏锐地看到，战后各国经济



将会进入一个迅速复兴和重建的阶段。而经济的大发展必然会大大地刺激人类对于石油等能源的需求，而石油消耗量的大幅度增加，势必会导致油船运费的猛增。为此，在其他船东仍然对战后的发展形势持观望态度的时候，奥纳西斯立即从他的商船队中抽出大笔资金投资建造油船，为日后的石油争夺战作了充分准备。（**擦亮双眼，做了第四次选择**）

当时，阿拉伯丰富的石油引起了世界的关注，而阿美石油公司及其股东们则垄断了阿拉伯石油的开采。奥纳西斯到达麦加后，同年迈的沙特国王进行了一次长时间的密谈，临别前又和王储阿卜杜拉·阿齐兹进行了长谈。

阿美石油公司同沙特国王签定了十分明确的垄断开采石油的合同，合同规定：阿美石油公司拥有石油的垄断开采权，并用自己的油船把开采出来的石油运往世界各地销售；每采一吨石油就要付给沙特国王相当数目的特许开采费。精明的奥纳西斯却发现所订立的合同中有一个小小的空子可以钻，即合同中并没有载明排斥沙特阿拉伯拥有属于自己的油船来从事石油运输。奥纳西斯此次麦加之行，正是想向沙特国王指明这一点，并愿意为沙特提供油船，而借此一举进军沙特的石油。奥纳西斯对沙特国王游说：阿美石油公司把你的石油开采出来，又通过运输卖出去则可以赚到两倍的钱。你为什么不自已买船运输呢？（**眼睛可真亮！**）

为了促使国王同意，奥纳西斯还将德国原希特勒的国家银行总裁雅马尔·沙赫特请到沙特来游说国王。他应奥纳西斯之邀，劝说沙特国王采纳奥纳西斯的意见，并建一个有奥纳西斯参加的阿拉伯油船公司，沙赫特本人则可以通过德国的一个财团借款给他们，以便购买奥纳西斯的油船，组建自己的石油运输船队。

从1951年到1955年，奥纳西斯拥有油船的总吨位就从



战前的区区 1 万吨，迅速发展到了 5 万吨，成为当时世界石油运输界的一支重要力量。

至 1975 年，他已拥有 45 艘油轮，其中有 15 艘是 20 万吨以上的超级油轮，从而成为世界上最大的私人商船队。

□ 破釜沉舟

1983 年底郑俊怀被任命为呼和浩特市回民奶食品总厂（后来发展为伊利集团）的厂长，可那时候这个厂设备简陋、工艺落后、人员素质不高、管理混乱……使这个厂面临着倒闭的命运。

怎样才能使这个厂起死回生呢？在困难面前，在逆境中成长起来的郑俊怀仔细分析了厂子的现状和原因，在洞察了回民奶食品总厂的方方面面之后，他相信，凭自己的能力，有全厂职工的支持，一定能使这个厂旧貌换新颜。

通过不断的分析思索，他的思路逐渐开阔起来，他的组织、管理、经营能力也有效地凸显了出来。上任伊始，郑俊怀先为企业规定了各项生产、经营、管理制度，使企业很快就走上了正轨。接着，他把生产新产品作为企业发展的突破口。

为了确保新产品在春节期间上市，到了腊月二十八，郑俊怀和工人们都放弃了休息。经过多次试验，他们的新产品——一毛钱一支的奶油冰棍终于面市了。然而，这种新产品却未能引起人们的青睐，他们首次开发的新产品以失败而告终，工厂的信任危机也随之面临着挑战。

在这种情况下，职工们的情绪非常低落，没想到自己的心血就这样白白花费了。有些工人甚至心灰意懒，无心再做其他事情。郑俊怀却好像没发生什么事似的，他抚慰他的职



工人们说：“这算什么，我们要做的是大事，做大事就不能向困难低头。自古以来，哪个做成大事的人没有经历过失败。”他的鼓舞使工人们又重新振作起来。

与此同时，他也寻找失败的原因。后来找到了原因所在：企业要想发展，必须开发出新的高质量的乳制品，而不是一毛钱一支的奶油冰棍。

这一年的正月十五，当别人家都沉浸在家庭团圆的幸福中时，郑俊怀却独自一人到上海考察冷饮市场和生产设备去了。在那里他看上了一种生产雪糕的设备，但是这种设备非常抢手，即使付现款也得等1年才能提货。并且当时的回民奶食品总厂根本就没有钱。这个难题摆在了郑俊怀面前。

郑俊怀马上返回呼市向银行要求贷款，可是他的厂是个小厂，又面临亏损，企业信誉又不高，银行拒绝贷款给他。

面临艰难处境，郑俊怀拿出了破釜沉舟的决心，他每天都在银行里死缠硬磨，就这样坚持了1个多月，他这种“得不到贷款誓不罢休”的精神感动了一位农行领导，他终于贷到了10万元资金。

贷到款后，郑俊怀马上派了两位厂领导去上海。这两位厂领导走之前对郑俊怀说：“我们一定尽力把设备买回来。”郑俊怀生气了：“把‘尽力’那两个字去掉，你们一定要把设备买回来。”两位厂领导犯了难说：“人家要是不卖呢？”郑俊怀说：“我怎么把款贷出来的，你们就能怎么把设备买回来。”两位厂领导茅塞顿开，到了上海后不辞劳苦，一遍一遍地找厂家，厂长终于也被打动，卖给了他们设备。

设备到达厂里后，郑俊怀为了抢时间不分昼夜地与工人们一道工作，并肩作战，不到一个月，设备就安装完毕，靠这套日产雪糕10万支的设备，回民奶食品总厂当年的利润，达到了10万元。就是这10万元利润，鼓舞了职工们的信



心，使企业获得了巨大的发展。

郑俊怀也实现了自己使回民奶食品厂旧貌换新颜的目标。

【周易谋略】

遇到困难怎么办？《蹇》卦辞指出：“利西南，不利东北。利见大人，贞吉。”意思为人们在“蹇”的时候，去西南有利，去东北不利。西南、东北在这里只是比喻。主要是指人们在遇到困难时能做出明智的选择，以利于克服困难，走出困境。

明智的选择贵在对“蹇”的处境有所知，知才能明。人们在遇“蹇”时，首先要知时势，即对险恶的形势和局面有所认识。在大的困难面前，身居重任的人既要刚健有为，又要有自知之明；既要正视客观现状，又要注意自身修养；既要身先士卒，又要团结大多数，同心协力过难关。人们在困难的情况下，能头脑冷静，理智处事。同时要及时修正、调整目标和策略，做出明智的选择。



七、《姤》卦之谋

——让沙粒变成珍珠

【原文】

䷫ 姤：女壮，勿用取女。

初六 系于金柅，贞吉。有攸往，见凶，羸豕孚蹢躅。

九二 包有鱼，无咎，不利宾。

九三 臀无肤，其行次且，厉，无大咎。

九四 包无鱼，起凶。

九五 以杞包瓜，含章，有陨自天。

上九 姤其角，吝；无咎。

【题解】

《序卦传》说：“决必有所遇，故受之以《姤》；姤者，遇也。”晋韩康伯解释说：“以正决邪，必有喜遇也。”姤，指的是阴阳谐和的正义中正之道的相遇相应，而与不中不正的阴邪之道誓不两立。无论是天地自然之道，或社会男女、君臣际遇，其遇合之时，都必须首先分清是正，还是邪，理智对待。从谋略上说，这是“有所谓”时的进退之道。让一个地方或时期的沙粒变成另一个地方或进期的珍珠，宜进则进，宜退则退，这是眼光，也是谋略。

□ “遭遇”积压产品

张兴民是海兴宝集团总裁。如果将他的致富史看成一篇论文来看，关键词只有一个——“积压产品”。

张兴民赚第一桶金是一次经典的“空手套白狼”。1991年，他怀揣着借来的20万元资金，承包海南省热作乡镇（集团）经济发展热宝公司。1992年初，海南省20万吨白糖积压，20多家糖厂面临困境，有的濒临倒闭。政府迫不得已，对外宣称：谁要能把积压的白糖销出去，可按货值的3%拿“提成”。（机遇其实对每个人都是公平的，当“有所遇”到来的时候，关键是看你是进是退，能不能紧紧地抓住。张兴民抓住了。他那种东北人的大胆、敏锐的个性在这个事件中发挥得淋漓尽致。）

他通过东北的关系获知俄罗斯需要大批白糖，于是在政府的支持下分3次出口了20万吨白糖。白糖购进价1600元/吨，卖出价3500元/吨，再加上3%的货物提成，这一笔就净赚了将近4个亿。

这一笔生意还使张兴民的公司获得另一笔额外“收入”：公司被海南省划为一类进出口公司，赋予全国进出口报关权。此后，张兴民成了积压产品代销专业户。1992年，他将省内1.5万台积压彩电销售到朝鲜等国，同年救活了全国70%的羽绒企业。以后几年又卖过积压化肥等积压物资。

兴宝集团在张兴民领导下，靠着这些贸易，抓住机遇，勇于开拓，滚雪球般地发展壮大起来，成为了一家拥有27个子公司的民营企业集团。公司1993年、1994年两个年度被全国工商联评为全国私营企业综合实力百强排序第





一，1997年3月被评为中国企业最佳信誉、最佳效益、最佳形象奖、即“AAA企业奖”。

他的成功，很大程度上是知道何进进造成的。那时候相同发展程度的国家互不嫌弃信用证的信用度，尤其是东南亚国家发生经济危机之后，这些国家的信用证不被西方国家认可，而直接促成了张兴民的几笔大生意。认识到这点难能可贵，于是，他在继续从事他的易货贸易时，不失时机地转向了房地产。在海南房地产正处于低潮的时候，他投资8亿元开发两个度假村，此外还投资开发陵水南湾的一个猴岛自然保护区。

□ 李嘉诚的退与进

李嘉诚起家于塑胶花事业。在塑胶花界拼杀几年之后，他就被视为行业大王。此时他的事业正在蒸蒸日上，众人都会以为他会百尺竿头更进一步时，李嘉诚却出人意料地宣布退出！（**知退**）

1966年，香港的局势动荡不安，有钱人纷纷外逃，急于把物业抛售出去。香港地产有价无市，许多极其廉价的物业竟无人问津。富有远见的李嘉诚便乘机低价吸纳地盘物业。1968年以后，香港的局势趋稳，原先最为疲软的楼市复苏了。因此，地产也就以超常的速度开始发展。（**知进**）

李嘉诚所囤积在手中的“便宜货”顿时身价百倍，日攀月升。进入70年代初，地产又形成一个高潮。而当时的李嘉诚手中已拥有了相当规模的地产。1958年的楼宇面积只是12万平方英尺，到1971年，已扩展到35万平方英尺。

淡出塑胶业，专营地产的李嘉诚，此时又赢得了一个千载难逢的商机。就在这一年，香港股市步入高潮，年底的恒



生指数达到 341.4 点的历史最低点。在 1972 年年初，另一个香港股票交易市场成立了。显然现在的公司上市，已经不像一会独霸时期那么可望而不可及。众多华资公司都在酝酿上市。李嘉诚不失时机地推出了自己的谋略。

在李嘉诚看来，现代的商业机构愈来愈集团化、社会化。传统的独家经营与合伙经营，很难在投资浩大的地产业大有作为。而股份制公司的优点在以小搏大，能吸纳社会零散资金聚集成财力雄厚的集团。李嘉诚正是基于这样的科学判断，认为既然自己已经成功地迈出第一步，现在应该迈出第二步——踏进上市公司之列。

头脑冷静的李嘉诚丝毫也没有被眼前的成功所蒙蔽，他清楚地看到了股份公司的缺点——股份公司的经营时时被置于公众的监督之下，公司的“自有性”随时都有丧失的危险。但是天生就喜欢挑战的李嘉诚，却决定要把它的缺点变成优点，把劣势转化为优势。

1972 年，11 月 1 日，长江实业集团有限公司上市了。

上市之后 25 小时，李嘉诚的长实公司股票就上涨 1 倍多。又由于当时的恒生指数持续攀高，月增长达 13% 之多。因而，炒股的盈利远远高于地产。股市陷入了疯狂，小投资者上市炒股，连上市公司也纷纷大做炒手。地产与旺市的兴衰相互依存，股市旺，地产亦旺。令人惊奇的是，不少地产商弃地抛业，套取现金去炒股。可以毫不夸张地说，整个香港岛民都已经陷入了疯狂之中！

面对这种形势，李嘉诚的头脑异常冷静，在众人都疯狂时，他却大逆其道：暂离股市。运用大量的现金去购买别人低价抛售的地皮物业。

股市的火爆只持续了一两个星期，之后股市一泻千里，市值暴跌七成。众多的公司市值大跌，有的人前夜还是公司



的大老板，一觉醒来之后却，穷得一无所有。还有的老板因欠下巨额股债跳楼自尽！而李嘉诚个人的实际资产却受损无几。他拥有大批地皮物业，并且趁地产低潮，继续低价收购物业。从此，在地产界没有多大名气的李嘉诚，由于闯出了一片天地，渐渐引起世人的瞩目。

从1973年开始，李嘉诚手一牌长实公司频频抛出大手笔，先是发行新股并用现金收购中汇商业大厦，然后又宣布在加拿大上市，把长实推向国际市场。到1976年其资产净值近六亿港币。

【周易谋略】

《姤》卦象征遇合。遇合之道，非常重要，又极其复杂。相遇是一种机遇，就看是进是退。有一则寓言说，一只蚌邀沙粒们到它贝壳里来，只有一颗去了，其他的沙粒都笑它傻，认为那是自取灭亡，再也没有出头之日了。几年过去了，那颗沙粒变成了价值连城的珍珠，而其他的沙粒，有的仍然是沙粒，有的已经被风化成土了。

机遇在等着我们，选择也在等着我们。



八、《困》卦之谋

——矮檐之下先低头

【原文】

䷮ 困亨，贞，大人吉，无咎。有言不信。

初六 臀困于株木，入于幽谷，三岁不覿。

九二 困于酒食，朱紱方来，利用享祀。征凶，无咎。

六三 困于石，据于蒺藜，入于其宫，不见其妻，凶。

九四 来徐徐，困于金车，吝，有终。

九五 劓刖，困于赤绂，乃徐有说，利用祭祀。

上六 困于葛藟于，臲臲，曰动悔有悔，征吉。^⑦

【题解】

下卦“坎”是阳卦，上卦“兑”是阴卦；阴上阳下，象征阳被阴所掩蔽。从上、下卦的阴阳爻而言，“九二”阳爻被“初六”、“六三”阴爻所掩蔽，“九四”、“九五”被“上六”所掩蔽。本卦象征君子被小人所困，在不利于自己的情况下，是毫不示弱、玉石俱焚，还是先顾眼前，不图一时口舌之快，追求自己的事情，是《困》卦要告诉你的谋略。



【易理说事】

□ 和苍蝇抢饭吃

我国著名画家韩美林在“文革”中被认为是“三家村的黑弟子”而被关入监牢。近五年的监狱生活按他的话说是经历了五年的“炼狱”。这种煎熬不是常人所能想象的。

一个炎热的夏日，韩美林双手被铐从合肥押回淮南，路经水家湖转车，这是一个肮脏和混乱的小站，押送他的人饿得下车就找饭馆，他虚弱的身体跟着跑得筋疲力尽，好歹在一个包子铺前停了下来，他们将手铐解下一只，把韩美林锁在一个自行车架上，其实他已经两天没有吃饭，哪里跑得动呢？口袋里只有两分钱，不够买半个包子，押他的人为了与韩美林划清界限，当然也不会给他买。他手被铐在车架上蹲在地上，以便等他们两人吃完后上路。这时，韩美林旁边一个农村妇女端着几个包子喂孩子，贪嘴的苍蝇围着他们嗡嗡叫，挑食的孩子只吃馅不吃皮，五个包子皮都滚落在地上，尽管这时行人围了一大圈，像是观看动物园新来的动物一样看韩美林，还有一些打人都红了眼的陌生行人，不时地给他几脚。他满脑子是难以忍受的饥饿，这时“自然需要”绝对超过了“社会需要”，韩美林已顾不上什么羞耻，抓起爬满了苍蝇的五个包子皮，连土带沙狼吞虎咽地塞到了饥肠辘辘的肚子里……这就是炼狱。（**矮檐之下怎能不低头？好汉不吃眼前亏，保住性命，才有可能实现自己的追求**）

支撑着韩美林生活的是对美的追求，对美的探索。在牢中，他用一截筷子头在自己的大腿上作画，裤子画破了，他就拆下别的衣物补一补；没有布了，难友就从自己的衣裤上撕下破布送给他，累计共有400多块补丁。……炼狱炼就了



他的铮铮铁骨，炼就了他奇妙而独特的美术世界。1980年，他在美国纽约世界贸易中心举办了个人画展，并到美国21个城市巡回展出时，在美国民间掀起了“韩美林热”。美国曼哈顿区宣布该年10月1日为“韩美林日”；圣地亚哥市市长亲手向他赠送了一把“金钥匙”；人们热情地称他是“中国的毕加索”。在困境中的韩美林与日后事业辉煌的韩美林，这是一个多么巨大的反差。

□ 宠辱不惊

安徒生的童话是世界上拥有读者最多的读物。但谁又知道，安徒生在一生中经受了多少屈辱?! 14岁时，鞋匠的儿子安徒生拿着一个包袱，到哥本哈根去实现他想当演员的梦。但没人接受他，他被看做是一个神经不大正常的小叫化子。他铁了心，不实现自己的理想，绝不回故乡去。为了演戏，先找生路。他到家具作坊当徒弟，受尽凌辱；他去学唱歌，嗓子坏了，被赶了出来；最后去学舞蹈，他高高的个子，却被安排演侏儒。

安徒生又开始尝试写剧本，但是他下功夫写的剧本却没有成功。人们嘲笑他，说他是牛皮大王。那话说出时，唾沫星子溅到了他的脸上……

这一切深深地刺痛了安徒生。晚上独坐在湖边，他想到了自杀。但安徒生最终还是挺过来了。历经千辛万苦，安徒生终于成了丹麦小有名气的诗人和艺术家，但事情并未就此结束。随着他知名度不断提高，嫉妒他的人也在增多。一个有名望的人写诗讽刺他：

骑着一匹又瘦又痛的毛驴，



安徒生拼命驰骋。
变酸的幻想的酒，
他的诗就在其中发酵、产生……

这种状况持续了相当一段时间。

安徒生没有被这些侮辱压倒，他更加努力地创作，几乎每年写一本书。他的童话越写越精彩，各种荣誉源源而来，人们终于承认了他。他外貌的种种缺陷，曾是尖刻的讽刺家挖苦的对象，这时他们则说：“他是一个身材高高、体态匀称的人，紧张的精神生活的印记使他的脸变得好看了。”

□ 厨师父亲

一个女儿对父亲抱怨她的生活，抱怨事事都那么艰难。她不知该如何应付生活，想要自暴自弃了。她已厌倦抗争和奋斗，好像一个问题刚解决，新的问题就又出现了。

她的父亲是位厨师，他把她带进厨房。他先往三只锅里倒入一些水，然后把它们放在旺火上烧。不久锅里的水烧开了。他往一只锅里放些胡萝卜，第二只锅里放入鸡蛋，最后一只锅里放入碾成粉状的咖啡豆。他将它们浸入开水中煮，一句话也没说。

女儿咂咂嘴，不耐烦地等待着，纳闷父亲在做什么。大约 20 分钟后，他把火闭了，把胡萝卜捞出来放入一个碗内，把鸡蛋捞出来放入另一个碗内，然后又把咖啡舀到一个杯子里。做完这些后，他才转过身问女儿：“亲爱的，你看见什么了？”

“胡萝卜、鸡蛋、咖啡，”她回答。

他让她靠近些，并让她用手摸摸胡萝卜。她摸了摸，注



意到它们变软了。

父亲又让女儿拿一只鸡蛋并打破它。将壳剥掉后，她看到了是只煮熟的鸡蛋。

最后，父亲让她啜饮咖啡。品尝到香浓的咖啡，女儿笑了。她怯声问道：“父亲，这意味着什么？”

父亲解释说，这三样东西面临同样的逆境——煮沸的开水，但其反应各不相同。

胡萝卜入锅之前是强壮的，结实的，毫不示弱；但进入开水后，它变软了，变弱了。

鸡蛋原来是易碎的。它薄薄的外壳保护着它呈液体的内脏。但是经开水一煮，它的内脏变硬了。

而粉状咖啡豆则很独特，进入沸水后，它们倒改变了水。

【周易谋略】

困境可以磨砺人的意志，通过出困求通的奋斗，体现君子的伟大人格；摆脱困境的最好办法，是实实在在的行动，不是口辩。因为，在困境时，即便说得再好，也不会有人相信；如果一味相信言说能解决问题，脱出困境，则必将走入死胡同。困境是道之穷，是客观现实对主观人生的重压和挑战。要使这种重压和挑战由“困”变成“亨”，必须审时度势。该硬的时候硬，该软的时候则软。



九、《中孚》卦之谋

——为信念而拒绝

【原文】

䷼ 中孚：豚鱼吉。利涉大川，利贞。

初九 虞吉，有它不燕。

九二 鸣鹤在阴，其子和之；我有好爵，吾与尔靡之。

六三 得敌，或鼓，或罢，或泣，或歌。

六四 月几望，马匹亡，无咎。

九五 有孚挛如，无咎。

上九 翰音登于天，贞凶。

【题解】

本卦上下各有两阳，中间则为两阴，为中心空虚亦即虚心之象。上下两卦分而视之，“九二”、“九五”均为阳爻居中，为中心充实之相。上卦“巽”是风是木，下挂“兑”是泽是悦；木浮泽上，故有利涉大川之言；和风吹着静止的湖面，因而又寓有感动之义。说明信念能够感动一切。有信念之人，无论做什么事情，都能如愿以偿，无论遇到什么困难都能克服。即使会受苦遭难，只要心中有坚定的信念，最后终可得到你想要的结果。

□ 坐着还站起

在美国阿拉巴马州蒙哥马利市一家百货公司工作了一天的黑人裁缝罗莎·帕克斯登上了回家的公交车。那时的公共汽车实行严格的种族隔离制，也就是说，在车厢里白人坐前半部分，而黑人只能坐在后排。可是那一天的黄昏正值下班高峰，上来的人越来越多，于是驾驶员（当然是白人）便命令坐在后排的四个黑人乘客站起来为白人让座。其中的三个照办了，只有帕克斯太太坐着未动。（为信念而坐）

旋即，她就遭到逮捕。理由是蔑视蒙哥马利市关于公共汽车上实行种族隔离的法令。

这时，一位年轻的黑人牧师马丁·路德·金愤怒了。他站出来告诉大家：“美国民主的伟大之处是公民有为权利而抗议的权利。”号召黑人弟兄拒乘公共车。四天后，蒙哥马利市数千名黑人由拒乘开始，掀起了一场美国现代史上黑人为争取基本人权的波澜壮阔的民主运动。他们扶老携幼、互帮互助，或乘小车或步行，甚至宁肯跑步也不乘公共车。为此，许多人被白人老板解雇。罗莎·帕克斯在多次接到白人种族主义者的暗杀恐吓后，不得不迁往密歇根州。

但他们争取平等的脚步并没有因此停顿。他们勇往直前，义无反顾。在拒乘了381天后，美国最高法院被迫作出关于蒙哥马利市在公共汽车上实行种族隔离的法令为“违宪”的裁定。他们回到了久违的公共车上，虽然自由的梦境并没有随着最高法院的裁定书一齐来到，此后他们注定还要为自身的权益付出更多的代价，但胜利毕竟是胜利，以至于44年过去，美国国会议员、民权领袖及各界代表近千人还齐集





国会大厅，参加由克林顿总统亲自授予这个瘦弱的黑人老嫗——86岁的罗莎·帕克斯国会最高荣誉奖的仪式，大家一致称帕克斯太太为“美国自由精神的活典范”。

这个朴实无华、通体散发着慈爱光辉的太太曾有一句著名的话：“我上那辆公共汽车并不是为了被逮捕，我上那辆车只是为了回家。”但在一个充满歧视的车厢里，坐着还是站起，确实是一个问题。克林顿引用金博士的话说：“她坐在那里没有起来，因为压在她身上的是多少日子积累的耻辱和对还未出生的后代的期望。”

□ 退学的医生

男孩子的父母希望自己的儿子能成为一位体面的医生。可是男孩读到高中便被计算机迷住了，整天鼓捣着一台现在十分落后的苹果机，他把计算机的主板拆下又装上。

父母很伤心，告诉他，他应该用功念书，否则根本无法立足社会。可是，男孩说：“有朝一日我会开一家公司。”父母根本不相信，还是千方百计按自己的意愿培养男孩，希望他能成为一位医生。

不久，男孩终于按照父母的意愿考入了一所大学的医科，可是他只对电脑感兴趣。在第一学期，他从当时零售商处买来降价处理的IBM个人电脑，在宿舍里改装升级后卖给同学。他组装的电脑性能优良，而且价格便宜。不久，他的电脑不但在学校里走俏，而且连附近的法律事务所和许多小企业也纷纷来购买。

第一个学期快要结束的时候，他告诉父母，他要退学。父母坚决不同意，只允许他利用假期推销电脑，并且承诺，如果一个夏季销售不好，那么，必须放弃电脑。可是，男孩



电脑生意就在这个夏季突飞猛进，仅用了一个月的时间，他就完成了 18 万美元的销售额。

他的计划成功了，父母很遗憾地同意他退学。

他组建了自己的公司，打出了自己的品牌。在很短的时间内，他良好的业绩引起投资家的关注。第二年，公司顺利地发行了股票，他拥有了 1800 万美元的资金，那年他才 23 岁。

10 年后，他创下了类似于比尔·盖茨般的神话，拥有资产达 43 亿美元。他就是美国戴尔公司总裁迈克尔·戴尔。

比尔·盖茨曾经亲自飞赴他的住所向他祝贺，比尔·盖茨对他说：“我们都坚守自己的信念，并且对这一行业富有激情。”

□ 无悔的选择

1929 年林勇强生于中国上海。当时的中国正处于风雨飘摇之中：社会动荡，饿殍遍野。上海更是动荡不堪，外国驻中国使节气指颐使，地痞恶霸们则是横行无忌。就是在这样的环境当中，林勇强度过了他的中学时代。17 年的上海生活留给林勇强的是不堪回首的痛苦记忆！

1946 年，林勇强的父亲将他送到美国深造，以图出息。

到了美国以后，林勇强毫不犹豫地选择了金融专业。他先是进入康涅狄格州韦斯利安大学，后又转入波士顿大学。

在波士顿大学读书期间，林勇强学习刻苦，办事努力认真。他是一个非常优秀的留学生。金融专业成绩一直非常突出。仅用了两年时间，就获取了经济学学士学位。1949 年，即在他 20 岁那一年，他又获得经济学硕士学位。

此时具有硕士头衔的林勇强，完全可以挑选一些收入较



为丰厚的职业，可是他没有这样做。他毫不迟疑地选择了一家规模、影响都不太大的股票经纪行——巴克公司，在公司里当上了一名小小的初级证券分析员。周薪只有 50 美元！

在他看来，股票市场与商品市场不同，以资金代替商品进行交易，流通和使用的是成千上万种证券和票据等信用工具。在金融市场中，最富传奇色彩、最变幻莫测、最具吸引力的莫过于股票交易了。而这恰恰能够激发出自己非凡的创造力，并且也可以挑战自己的极限。

找到了一个合适的环境，林勇强就像一座喷发的“火山”，释放出无穷的智慧。他冷静分析投资趋势，科学判断市场行情，果断采取发展策略……林勇强的努力使公司基金的年收益以 50% 的速度增长！如此高效益、高速度在公司发展史上绝无仅有，在整个金融界也属鲜见。林勇强终于运用了他的聪明才智和刻苦诚恳的工作，在发展了忠诚管理和研究投资公司的同时也发展了自己。他通过在股票操作赢利中的提成已拥有了公司 20% 的股份。也就是在此时，林勇强的事业开始了一个新的阶段。

傲慢与偏见历来是西方人对东方人，尤其是某些美国人对华人由来已久的态度，这种态度激怒了流淌着炎黄子孙血液的林勇强。1965 年，公司董事长因年龄原因而退休，需有人接替。在这个问题上，外界和公司内部似乎已有定论，因林勇强的贡献和长达七年的经营实践，应是众望所归，非林勇强莫属。他本人也颇为自信，认为从自己的才能和在公司所占的股份来看，胜券在握。林勇强也早已躊躇满志，开始酝酿新的发展计划，决心在董事长的位置上将公司推向新的高度。

但是事情并非像他所想的那样，退休的董事长却在此时暴露出某些美国人对华人的偏执、狭隘、傲慢的心理。他对



林勇强的才华视而不见，对这些年公司取得的发展似乎无动于衷，在他的眼里看到的仅仅是——黄皮肤的华人！在他以及绝大多数的美国人眼里，华人是没有资格或不配担当公司里的重要职务的。

实际上，对于林勇强来说，失败和遭歧视——这是两种性质的问题，而且是一个应该严肃对待的问题。而这个带有无端歧视的决定，无疑深深触动了林勇强那敏感的、自尊的神经。面对美国人对华人的偏见和傲慢，林勇强一怒之下，将自己在公司 20% 的股份悉数卖掉并辞去经理职务。

在林勇强走出公司大门的那一天，他朝身后甩下了这样的豪言壮语：“终有那么一天，我要在华尔街建起一座大厦，一楼做银行，二楼做财务公司，三楼做股票经纪公司，四楼做保险公司，五楼……使它成为金融业的超级市场！我也将在这一天向所有忽视华人能力的人们发起挑战！”这一举动颇有当年“诗仙”李白怒离皇官时那冲天的豪情：“仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人？”（为了民族的尊严，为了自己的信念做的好！）

也就是在 1965 年，林勇强拿出卖股票所得的 220 万美元的一部分，独自注册成立了自己的公司——林氏管理和研究基金公司，主要从事经营互惠基金和投资研究、咨询等业务。

1969 年 2 月，时年 40 岁的林勇强已成为曼哈顿互惠基金会董事长。由于林勇强的声名和林氏公司的良好业绩，此时的他正想利用这一点扩大自己的资本、实力和影响。于是，林勇强运筹帷幄、审时度势，果断向社会发行曼哈顿互惠基金股票。股票一上市，就引起了轰动，许多人纷纷抢购，因此该股的上市竟一举打破华尔街股票发行的纪录！

有趣的是，那位曾怀有傲慢与偏见的董事长与林勇强有



一次不期而遇。他面有愧色，意欲回避。林勇强却不计前嫌，表现出素有的豁达与气度。他还衷心地感谢这位董事长，因为如果没有当初的傲慢与偏见，也许便没有林勇强这样一位“华尔街金融王子”的诞生。

【周易谋略】

《中孚》卦讲的是人的诚信和信念。人培养至诚之心，最忌的是心系旁物，为物所累。没有坚韧之心是难以达到的。曾经以写畅销小说《根》而成名的美国作家亚历克斯·哈利在写作之初，曾贫困潦倒，为了圆做作家的梦，他在所写的稿件纷纷退回的情况下，在壁柜里只有两罐沙丁鱼，口袋里只有一毛八分钱的情况下，仍在“希望的幽谷”中耕耘。那时，曾与他同在海岸警卫队的战友曾介绍他到某公司当一名公关职员，年薪 6000 美元，非常诱人。但是哈利拒绝了，因为他的目标是成为作家。最后他以至诚之心叩开了他梦寐以求的大门，小说《根》的出版使他实至名归，使他成为人们欢迎和尊重的人。可以想象，如果哈利当初因生活的困境而改变其人生的目标，也许他至今仍是一个默默无闻的美国某家公司的职员，不会像如今这样为世人所了解。

周

易

谋

略

第三章

周易职场谋略



一、《屯》卦之谋

——蜀道真是青天？

【原文】

䷂ 屯元亨，利贞。勿用有攸往，利建侯。

初九 磐桓，利居贞。利建侯。

六二 屯如，遭如，乘马班如，匪寇婚媾；女子贞不字，十年乃字。

六三 即鹿无虞，惟入林中；君子几，不如舍，往吝。

六四 乘马班如，求婚媾，往吉，无不利。

九五 屯其膏。小贞吉；大贞凶。

上六 乘马班如，泣血涟如。

【题解】

全卦象征天地相交创造万物时，会遇到艰难险阻。因此，必须积聚实力，坚毅行动，才能有所作为。开创事业，举步维艰，但只要志坚不变，定能获人拥戴，建功立业。有作为的人应，努力积聚力量，在艰险之中求发展，做一番轰轰烈烈的伟业。

【易理说事】

□ 外企里的高中生

刘可，瘦小的身材，身着一套极普通的便装，脚上踏的



是一双已难分辨出是什么牌子的旅游鞋，肩上背着一个大行囊，手里还提着一个印着某公司名称的重重的大纸袋。如果不理会她总是肩背手提的负重样子，单从她梳着的一条随意的“马尾刷”和那条总是带着两个笑窝的稚气的脸上，你可能会认为这是一个最多上高中的女孩子。

但是，你也许不相信，这个貌不惊人、谦和的女孩子竟然是一家较有名气的外资企业的总经理的秘书。更让人不能相信的是，这个只有高中文化水平的女孩子，竟敢于面对两位不同国籍的经理——一位英国籍经理，一位法国籍经理。她不仅让他们承认了她，而且有时还能听命于她的“发号施令”。

一年多前，她踏进了目前就职的这家公司。尽管好朋友曾劝告她，在外企就职，对于她这样一个只有高中文化水平的女孩子，本来就很艰难了，又要面对两个不同国籍、有着不同文化背景的外国老总，工作难度简直不敢想象。但外柔内刚的刘可，越是不可思议的事，她越是觉的富有挑战性，越是有兴趣。

刚进公司那段日子是最难熬的。总经理们只把她当成个干杂事的小职员，不停地派些零七八碎的事情让她做，同事们也当她是毛孩子，刘可委屈得不知流了多少泪水。但她忍耐着，寻找着让别人认识自己的机会。

圣诞节到了，公司让刘可组织安排每年一次的休假、娱乐活动。虽然这只是一次娱乐活动，刘可却把它看做是转变自己位置的重要机会。她精心地选择娱乐地点，不辞辛苦地亲自先去调查环境和娱乐项目，跑遍了城里的几个小商品批发市场，精打细算地选购回来一包包精美价廉的礼品。那些日子，她来回奔波，人也瘦了一圈，但她还是出色地完成了这次任务。这次圣诞节的活动花费对公司来说并不很大，叫员工们玩得开心愉快，为此她第一次得到了老总的称赞。



除了把工作做得周到细致外，她还把自己所能见到的各种文件，全部都抢到自己的工作台上，只要有空就去认真翻阅琢磨，了解研究公司的业务。对于外文文件的文字障碍，就不厌其烦地去翻看她的那两本无声先生——英文字典，法文字典。时间久了，她对公司的业务可以说了如指掌，为自己进入通畅的良性工作循环状况做了坚实的准备。

外文水平在与日俱进，这种速度令她自己都吃惊不小——业务方面的外文文件看起来盲区少多了。（**努力积累力量，终能有所作为**）

作为一个大公司的职员，没有足够的现代知识武装头脑，失去生存机遇的可能性就是百分之百。所以，她给自己制定了严格的学习计划——学习外语，学习计算机。在她的时间表里，休息日的概念早已模糊。在正常的五天工作日，她必须像其他的职员一样坚守工作岗位，而身为总经理的身边工作人员，又需要她为总经理们的活动做好一切安排。她要把老总们所要做的一切安排得井井有条，以便老总们眼到明白，手到事情就能处理。为此，她常常都要加班，时间在她那儿已被挤压得没有什么空隙，经常是别人都快下课了，她才急匆匆地赶到，抱歉地向老师打个招呼，就全神贯注地进入了学习状况，有时又是留恋地不得已提前退出了课堂。就是这样，她还是风雨无阻地坚持着。她常说，等我有了钱，我会给自己什么一个安稳的、理想的学习环境。

□ 困难

张先生40来岁，身材矮壮敦实，前额宽阔，鬓角微秃，比起实际年龄，显得苍老了些。张先生现在的身份是一家广告公司的法人代表。是一个没有上过大学的农民经过十几年的努力，一手创办的。



虽然，他的成功与网络精英的成功无法相提并论，但他坚韧的性格却让人感到了火一样的热诚，他就是凭着这种热诚一直坚持到今天。

张先生是一个地地道道的农家子弟，小时候从上学的那一天开始，爹娘就盼望着他能考上大学，从这个穷乡僻壤的山沟里挣脱出去。

从小学到中学，每天读书要走十几里山路，有时赶上下雪天气，一不小心跌倒的雪坑里，要费好大的劲才能爬出来。走到学校时，融化的雪水已经把棉衣棉裤冻在了身上，就像一层坚硬的铠甲。

晚上放学归来，同样要走十几里山路，冬天北方的白照时间短，回来时，天已经黑透了。山村里没有电灯，油气灯又很贵，家里点不起。他就找来松树皮点火照明，松树油吱吱啦啦地燃烧着，微弱的光亮把黑暗撕开一条裂痕。他就在那一丝微弱的光亮中，忍着呛人的浓烟，艰难地看书，写完作业。第二天早晨起床时，发现全家人的鼻孔都是黑的，一家人都被松木烟熏得头脑发胀。后来他偷偷地拿到了父亲看青用的手电筒，躲在被窝里看，把电池里的电消耗精光，害得父亲深一脚浅一脚不知走了多久才回到家里，张先生当然少不得父亲的一顿好揍。

终于到了高考的那一年，母亲为了供他上高中，含泪卖掉了不到一百斤的猪。可是他在初中读书的那个学校，从来没有开过外语课，面对外语课本，如同面对天书一般无法解读。他拼命地用功，日以继夜地苦读，可是这一切努力都无法使他在最短的时间里学会外语。

高考的结果是可以想象的，他也像路遥笔下的高加林那样，重又回到了养育他的那个偏僻的小村庄。

辛辛苦苦地读了十几年书，重又回到了父辈的行列，人总是在离开了泥土之后重又归于泥土，这也许就是命运不变



的轮回。

他在乡办中学代课的时候认识了他现在的妻子，他的妻子是师范学校的毕业生；在乡下人的眼里，是念过大学的人，虽然不指望女儿嫁给多大的干部，但也希望门当户对的人做他们的女婿。

当她的父母得知女儿要嫁给一个农民的时候，都坚决反对，他们不愿看到女儿受苦。也许爱情更像岩石里的花，越是苦难越是萌发。他们结婚的时候，女方的父母都没有露面。但这一切都不能阻挡他们，一间茅草房成了他们构筑爱情的天堂。

他们就像檐燕衔泥一样，苦心经营着他们的日子，他们没有想到，生活的海上也会出现暗礁。

就在这一年，乡政府动员村民种植甜叶菊，甜叶菊的叶子可以加工成糖甙，供应国际市场。

第一年，乡里的领导组成小组，挨家挨户地动员，却收效甚微。可是那一年秋收的时候，三亩甜叶菊卖到了1.2万多元。于是他决定，痛下决心，大干一场。

好不容易盼到了秋天，甜叶菊丰收了。可是甜叶菊的收购价格从去年的5元掉到5角，村民找干部，干部找乡长，一直找到县里，一级一级地找上去，得到的答复是：东南亚金融危机，国际市场疲软，供大于求，我国几个生产厂家，产品质量与国际质量标准还有一定差距，所以货卖不出去，没钱收原料。村民闹腾到最后，就得到了这样几句话。

雇工的工资要付，银行的农业贷款要还，算来算去的结果是，他欠下了一屁股债。为了还本付息，他还得去苦苦奋斗，所有的路只剩下了一条：进城去打工。

吃过了“初一的饺子，初二的面”，张先生带着不多的行李，辞别了家人，迎着早春凛冽的风，加入到进城打工的行列，他的妻子和儿子站在村头远远地向他挥着手。



城市，对于一个向往挣钱的农民工来说，也许是梦中的天堂。可是一旦真实的城市裸露在他们的面前时，城市确实有她独特的魅力，却也有她藏不住的丑陋。

张先生来到省城，先是找到了一位同乡，求他帮助介绍一份工作，这位同乡也很同情他的处境，无奈眼下城市工人也都纷纷下岗，想找一份稳定的工作真是比登天还难。这位同乡很早就进了城，经过了十几年的奋斗，现在已经买了一辆农用汽车。每天站在路边等待雇用拉脚的活儿，经他介绍，张先生开始了他站在路边等人雇佣的农民工生涯。

马路边是一个特殊的“单位”，在这里人分三六九等，像张先生这样初来乍到的，自然只有受气的份儿了。每当有雇主光临惠顾，他总是抢不到前边，等到有了又脏又累，别人不想去的活儿时，才能轮到他的头上。他就这样，在生活的缝隙里艰难地活着，每天他吃的都是最低水平的饭菜，只要能填饱肚子就行，他把每一个用血汗换来的铜板全都攒起来，用来偿还沉重的债务。

没事的时候，他总是坐在马路牙子上看书，凡是能找到的有字的纸，都成了他的宝贝，出去干活时怀里还揣着一本揉搓得破烂不堪的《小说月报》。

张先生最愿意干的是给读书人搬家，搬家的时候他很注意收集别人丢弃的废纸，有些稿纸已经发黄变脆，有的还沾过油渍，他把这些大小不一的纸钉在一起，每天趴在床上一直写到深夜。

有一次，张先生遇到了一位老人晕倒在马路旁，围观的人很多，可是没有一个人伸手将老人扶起，张先生将老人背起来送到医院，然后又在病床边一直守着，直到老人醒来。

老人原来是一所大学的教授，他是因为心脏病猝发而晕倒的。老人醒来后，当他得知是一位农民工救了他的命，老人十分感激，老人的子女坚持要付给张先生一笔钱，作为酬



谢，却被张先生婉拒了。后来，张先生与老人成了忘年之交，一次，张先生拿出自己在马路边写成的“作品”请老人批评指正。老人看了以后，对他说，你写的东西距离发表还有一定距离，但是却从你的文字里，看到了一种新鲜的东西，那些俚语、俗语都非常鲜活而生动，不是躲在书房里的作家们能写出来的。

当老人得知张先生的理想是想当一名作家，而眼下的处境又十分艰难的时候，平生不求人的老人给他的学生打了电话。他的学生毕业后开了一家广告公司，老人介绍张先生去搞文案和策划。张先生对于广告行业是个门外汉，但他有决心将这份工作干好，他比任何人都知道，得到一份工作不容易。广告公司的工作必须从基层做起，张先生没有固定的客户，没有过硬的社会关系，想要在广告界立足谈何容易！

但是，张先生生来有一种不服输的劲头，他没有社会关系，只能拼耐力、体力，为了拜访客户，他一个冬天，走坏了三双鞋，有一次，为了争一家客户，还被另外一家广告公司的业务员打得鼻青脸肿。好在广告公司的工资上不封顶，张先生平生第一次领到了 1500 元的工资，拿到这笔钱的时候，张先生像孩子一样哭了。

每月的 20 号是广告公司发薪的日子，张先生为自己规定了假日——每月 21 日回家，这是他自己的节日。只有在家里，他才能够充分地享受到家人带给他的那份欢乐。只有脚踏在家的土地上，他的心才感到踏实。

过了这一天，他就带着妻子给他做的咸菜赶回城里去上班，如今不用再去马路边等活儿了，为了工作的需要，妻子还为他添置了一套西装。可是他心里知道，无论如何，他目前仍旧是一个农民工，只不过是打工的方式略高于原来的形式而已。

他的岳父仍旧怪他不务正业，怪他扔下家里的地不种，



老婆孩子不管，偏偏要进城拉什么“广告”。但妻子却理解他，妻子对他说：“你看我们这个村里的人，几千口人都不离开家门，也活得挺好的，只有你一个人想闯，几千口人里才出了你这么一个人，我不拦你。”他知道自己这一生欠妻子的情债是还不清的了，情到深处便没有了语言。

张先生经过了几年的努力，成为一个小有名气的广告策划人，后来他的老板准备出国，他就盘下了公司，自己做了老板。如今的张先生，在乡亲们眼里，已经成了进城上班的人，而在城市人的眼里，他还是一个农民。

在这个城市里，没有属于他自己的房子，无论是家，还是公司，都是租的房子，他的妻子为了照顾他的生活，也从农村来到了省城，辞去了在乡下小学教书的工作。父母年迈，每年都要住几次院，孩子上学要交一笔不菲的借读费——而他自己，每天都要奔跑于客户和媒体中间。为了拉到一笔广告，张先生要请客吃饭，但他对自己却非常吝啬，经常是打的送走了客人以后，自己赶末班车回家。

在他的生活里，生存的话题显得过于沉重，但他并不气馁，“如果不当总统，就当广告人！”张先生每一次招聘员工的时候，他都这么说。

【周易谋略】

通观《屯》之全卦，旨在阐明初生萌芽及创业的艰难。天地之初，草昧迷惘，大自然的一切，都混乱而毫无秩序。要从这里开创自己的新事业，又谈何容易！但新生事物，并不因艰难困苦而退缩不前，相反，君子知几而动，正是经纶天下大有作为的时期。



二、《豫》卦之谋

——得意切勿忘形

【原文】

䷏ 豫利建侯、行师。

初六 鸣豫，凶。

六二 介于石，不终日，贞吉。

六三 盱豫，悔；迟，有悔。

九四 由豫，大有得；勿疑，朋盍簪。

六五 贞疾，恒不死。

上六 冥豫，成有渝，无咎。

【题解】

下卦“坤”是顺，上卦“震”是动，卦象为下位者柔顺地追随上位者行动，故命名为“豫”，即和乐。又：下卦“坤”是大地，上卦“震”是雷，雷在地上爆发，使大地振奋，这是阴阳最和乐的现象，故名为“豫”。但是快乐容易丧志沉溺，必须高瞻远瞩，居安思危，不可在快乐中迷途，否则将乐极生悲，陷于劫难之境。



【易理说事】

□ 升职

“把门带上！”总经理指了指门，又指了指椅子：“你坐！”

小葛的心开始狂跳，没有任何迹象，自己又做得很好，不会有什么不幸的事要发生吧。可是，总经理为什么这么严肃的样子呢？想起刚才离开办公室的时候，秘书王小姐也用很奇怪的眼神盯着自己。

正想着，总经理转过身，清了清喉咙，问道：

“你有没有注意到，最近公司十楼，正在重新装修？”

“是的！是的！”

“因为公司要成立一个新的研究发展部门，表面看，跟你现在负责的部门平行，实际要高一层，甚至可以说，在未来可能成为决策单位。”

“是的！是的！”

“也可以说这个部门要直接对我负责，也直接由我管。”总经理站起身，看着窗外：“我一直没有对外说，连董事长都没讲。”突然转身，眼睛射出两道光：“我觉得你不错，信得过，打算把你调过去负责。也可以说，以后你就是我的耳目，你要把一切公司的状况汇集了，向我报告。我想，你了解我的意思，在我下达人事命令之前，不能对任何人说，连我的秘书，都不知道。更甭说我妻子了，她如果告诉董事长，就轮不到你了。”

“是的！是的！”

小葛临出门，总经理还用食指在嘴上比了个手势。

“这下子，我成红人了！”电梯往下降，小葛的心却往上



升。(开始得意了)

不过进自己办公室时，小葛还是把脸板下。王秘书虽然追着问，小葛只摇摇头。(还算有记性)

当天下班，他没走，清了清抽屉，把不用的东西全扔了。(早了点吧?)

“在那个办公室里，怎么能摆这样的小东西呢?”

提到大办公室，小葛兴奋得再也坐不住。看办公室人都走光，溜进电梯，直按十楼。(真是急性子)

十楼还是灯光通明，几个工人正在油漆，总务室姜主任也在场。

“大兴土木，要做什么用啊?”小葛故意问。

“不知道!总经理交代的。”姜主任摊摊手，又一笑：“您该知道吧?听说今天他找您上去过?”

小葛心一惊，忙说：“没什么大事!”就匆匆下楼了。

第二天，小葛一早就把王秘书叫来训了一顿。

“是不是你说的?为什么连姜主任都知道总经理找我?”

“姜主任?”秘书愣了一下。

“总务室姜主任!”小葛沉声说：“昨天他在十楼问我。”

“十楼?”

“不要提了!”小葛把秘书赶出去，又叫了进来：“记住!什么人问，都不要说，就说你不知道。如果你想跟着我，就嘴紧一点，吃不了亏!”(自己的嘴也不怎么紧吧?干嘛说“十楼”)

大概为了表现，王秘书下班也没走，先帮小葛复印几份重要的文件，又收捡了自己的抽屉。

“你收拾东西干什么?”小葛经过时，笑嘻嘻地问。

“您不是也收拾东西吗?”王秘书歪着头笑笑。小葛第一次发觉，这个近四十的女人，居然还有点媚。(脑子发热到



何种程度了！)

“要不要到十楼看看？”小葛指指上面。

“好哇！”王秘书高兴地跳了起来。

电梯在十楼停下，门打开，吓一跳，正碰见董事长，笑呵呵地进来，后面跟着总经理。

又隔一个礼拜小葛的“资料”已经准备齐全了。

人事命令发布了——

公司新成立研究发展部，由原业务部方经理接任，即日起生效。

小葛确实什么都没说，但也用行动说了。他干吗收拾东西？又何必上十楼。就算董事长没由姜主任那里听说，而出面阻止，只怕总经理看到这种情形，也不会再用小葛。

□ 好运

约翰·库姆·特拉弗德，在蒙特卡罗碰上一连串好运。他走进赌场时只想赌 200 法郎（当时的 200 法郎相当于现在的 40 美元），他原本做了输钱的准备。他真正想要的只不过是可以对人们说，他也到过欧洲最大的赌城，玩过轮盘赌。

他在大厅门口停了一会儿，看到厅内全是衣着人时的人。此时，他瞥见一个妩媚迷人的姑娘，孤身一人，仪态端庄，坐在一张绿色的轮盘赌桌旁，故意避开他的目光。他决定给她留下一点儿深刻印象。当时天刚傍晚，没有人下大赌注。特拉弗德原来的想法是一开始只赌一点儿小钱，但他一冲动，把 200 法郎全都押在 8 上。这笔赌注远远算不上豪赌，却足以吸引大家的目光。在轮盘旋转时，他已准备显露出一点儿遗憾的表情，然后漫不经心地耸一耸肩。他觉得，当赌场管理员用耙子收钱时，这是最恰当的表情。他可以神



态优雅地损失 200 法郎，只求赢得美人一笑，为与她交谈搭一座桥。

他甚至没看旋转的轮盘，只听到球掉进洞后咕噜咕噜的滚动声。赌场管理员拖着长腔叫道：“嘿，二加黑！”一两秒钟后他才意识到赢了。一大堆筹码被推到他面前，他的 200 法郎赌本足足增长了 35 倍，相当于 7000 法郎。他拿起一个 20 法郎的筹码，抛给了管理员。管理员谢过后，他看了看那个姑娘，朝她笑了笑。

她也报以微笑。没过多久，他们就交谈起来。特拉弗德的法语不好，花了很多精力遣词造句，没有注意旋转的轮盘。突然赌桌旁一阵骚动，那个姑娘发出一声惊叫。他一回头，不禁惊呆了。原先的 200 法郎赌本又押在 8 上，轮盘也再次转到 8 上。在 5 分钟内，经过两次轮盘赌，他赚进了 14000 法郎，相当于 2800 美元！

他是一个收入中等的人，因为连赢两场而大感震惊。姑娘说：“你必须接着玩——你手指把握着运气。”于是，他们一块儿站在桌旁，一连玩了 4 小时，沉浸在连连得手的兴奋中。最后，他赚得盆满杯盈，“让银行都破了产。”也就是说，那桌的轮盘突然停止旋转时特拉弗德发现自己赚了整整 11 万法郎。

他兴高采烈地停了手，因为他不想拿冒险赢来的钱下更大的赌注。他离开赌场时口袋里装满了钱。姑娘陪着他，一起朝下榻的旅店走去。他按照姑娘的建议，走了一条近道。他全神贯注地与姑娘谈话，没想到两个男人突然从黑暗的小巷里钻出，紧紧跟着他们，其中一人用大棒猛地向他打去。等他醒来后，钱和姑娘全都消失得无影无踪。他因为脑震荡在医院里躺了整整两个星期。在病中他从警察那里获悉，那个漂亮姑娘是抢劫团伙的成员。如果有人独自去赌场，碰巧



赢一大笔钱，他们就设下圈套，把他洗劫一空。

【周易谋略】

本卦说的是快乐。快乐是好事，但在快乐来临的时候，我们必须头脑清醒，要时时注意处处小心，不能得意忘形。从前面的故事中我们也可以得到这样的教训——即使你百分之百确定，也不能在言谈或任何行动上表现出来，不可有“掩饰不住的喜色”，否则，即使不大祸临头，也可能空欢喜一场；人们曾说的“得意忘形”意思就是说一个人在过分得意的时候，往往就是判断力最弱的时候，约翰正是这样。



三、《随》卦之谋

——忠于自己的主管

【原文】

䷐ 随元亨，利贞，无咎。

初九 官有渝，贞吉，出门交有功。

六二 系小子，失丈夫。

六三 系丈夫，失小子。随有求，得，利居贞。

九四 随有获，贞凶。有孚在道，以明，何咎？

九五 孚于嘉，吉。

上六 拘系之，乃从维之，王用亨于西山。

【题解】

下卦“震”是动，上卦“兑”是悦，此动彼悦，便产生“随”的意义，舍弃己见，虚心地随和他人，这是一种谋略。但是，随的方式也有讲究，必须以坚持一定的原则，看清形势，这样才会亨通而不会失误。

【易理说事】

□ 张小姐的委屈

“坏了！坏了！”王经理放下电话，就叫了起来，“那家便宜的东西，根本不合规格，还是原来林经理的好。”狠狠



拍了一下桌子，“可是，我怎么那么糊涂，写信把他臭骂一顿，那封信写得很不客气，这下麻烦了！”

“是啊！”助理张小姐转身站起来：“我那时候不是说吗？要您先冷静、冷静，再写信，您不听啊！”（好像是批评的口气哦）

“都怪我在气头上，想林经理过去一定骗了我，要不然别人怎么那样便宜。”王经理来回踱着步子，指了指电话：“把电话告诉我，我亲自打过去道歉！”

助理一笑，走到王经理桌前：“不用了！告诉您，那封信我根本没寄。”

“没寄？”

“对！”助理张小姐笑吟吟地说。

“嗯……”王经理坐了下来，如释重负，停了半晌，又突然抬头：“可是我当时不是叫你立刻发出吗？”

“是啊！但我猜到您会后悔，所以压下了。”张小姐转过身、歪着头笑笑。（还笑得出来？）

“压了三个礼拜？”

“对！您没想到吧？”张助理很是得意地说。

“我是没想到。”王经理低下头去，翻记事本：“可是，我记得那天是叫你发，你怎么能压着不发呢？那么最近发长沙、武汉几个客户的信，你也压了？”

“我没压。”张助理脸色发亮，不无得意地说：“我知道什么该发，什么不该发……”（你知道？看来你比主管聪明多了）

“你做主，还是我做主？”没想到王经理居然“霍”地站起来，沉声问。

张助理呆住了，眼眶一下湿了，两行泪水滚落。颤抖着、哭着喊：“我，我做错了吗？”



“你说呢？”王经理斩钉截铁地说。

张小姐被记了小过，但公司里没有其他人知道，但是好心没好报，一肚子委屈的张小姐，再也不愿意伺候这位“是非不分”的主管。

一次公司开 Party，策划部刘经理约张小姐跳舞，她跟孙经理诉苦，并希望调到孙经理部门。（小心，要出乱子）

“不急！不急！”孙经理笑笑，“我会处理。”

隔两天，果然做了处理，张小姐一大早就接到一份紧急通知。

打开通知，她脸色苍白地坐下。

张小姐被解雇了。

□ 招聘

有一个大公司高薪招聘司机，是给老板开车的司机。因为关系到老板的身家性命，所以，司机的技术水平和化险为夷的素质至关重要。老板亲自做招聘的考官。

广告贴出去之后，应聘者络绎不绝。经过几轮专业技术和应试，还是剩下了4个人难分高低。最后，老板向每一位应聘者问了这样一个问题：“当有一天你开车接近悬崖时，你最多能开到多近才停止？”

第一个人当过汽车教练，他说：“我可以开到离悬崖30厘米的地方停止，甚至更近些。”是的，他自信他有能力做到这样。第二个人技术很高超，他很轻松地说：“我可以开到悬崖的最边上。保证又刺激又不出任何问题。”第三个人当过军人，回答也很别致，他聪明地说：“您让我开多近我就开多近，我随时服从老板的安排。”第四个人想了想，很诚实地说：“老板，我不知道我可以开得多近，但我想我应



该把车停在离悬崖最远的地方，因为悬崖边很危险。”

第二天，招聘结果出来了，第四个人被高薪录用了。

【周易谋略】

随，要讲究方式，最好随一而终。如果一个助理，可以自作主张地把主管要她立刻发的信压下三周不发，那到底是谁作主？谁是主管？如果真有这样的“黑箱作业”，以后让她做事怎么能放心？自己部门的事，绝不要跟别的部门主管抱怨，对方不会跟同僚对着干，也怕将来你故技重演，再次倒戈。故事当中的张小姐不懂人情，也不懂工作伦理，我们应该从中吸取教训。而那个被聘用的司机成功的原因就是给了他们上司最想要的东西——安全。



四、《临》卦之谋

——和群众打成一片

【原文】

䷒ 临元亨，利贞。至于八月，有凶。

初九 咸临，贞吉。

九二 咸临，吉，无不利。

六三 甘临，无攸利。既忧之，无咎。

六四 至临，无咎。

六五 知临，大君之宜，吉。

上六 敦临，吉，无咎。

【题解】

《临》的下卦兑是泽，上卦坤为地，象征监临履行，讲的是领导的艺术，启示做领导的要体察民情，深入实际。刚柔相感，上下和应，注重交流。这些都是取得成功的保证。

【易理说事】

□ 独断专行铸苦果

1872年，曾当过百货店经理、纺织品推销员和旅行推销员的蒙哥马利·沃德在芝加哥开设了第一家全部通过邮寄来销售各种商品的大型商店。沃德曾在农民中工作多年，知



道他们对商品的高昂价格和当时效率低下的百货店所能提供的商品品种过少极不满意。他也熟悉农民们刚成立的一个“格兰奇”的组织，该组织倡导农民消费者合作购货，通过取消中间商以节省开支。

沃德和他的内弟凑集了 2400 美元，在芝加哥一家大约只有 10 平方米的房间里创立了他们的商店。他们列出所售货物名称，并解释怎样在一张纸上订购货物。到 1874 年，价目表已变成一本有 8 页厚的小册子。进展是非常快的，接着，在同一年里，这本小册子增加到了 72 页；到 1884 年，目录册已有 240 页，所列商品几乎达到 1 万种。

在前 50 年的经营中，沃德公司一直是纯粹处理邮购业务的公司。1926 年，沃德公司在不少小城镇建立了邮购代理机构，作为对邮购业务的一种刺激手段。和现在的目录订货一样，他们陈列货物的样品，但只有头饰可以现卖。这一时期，沃德公司确有不愿开设零售商店的想法，生怕这可能会抢走邮购业务的生意。后来，一桩偶然事件终于促使沃德公司作出开设零售商店的决定。它说明消费者的需求是怎样不可抗拒地跨过了企业所设置的障碍。

事情是这样的，在印第安纳州普利茅斯地区的邮购代理机构，有位男顾客想要买一把陈列的锯子，并拒绝接受“不卖”的回答，最后这一代理机构的经理无可奈何地答应他可以买这把锯子。这一交易的消息一经传开，导致很多人吵着要买其他陈列的商品。代理机构的人员作出了让步，同意出售所有的东西。接着，他们马上又从邮购工厂重新订购了全部货物，这些商品也很快销售一空。商品不停地运往普利茅斯代理机构的异常现象引起了公司总经理的注意，当他发现这个机构实际上在直接销售商品时，火冒三丈。但是，直接销售商品所获得的利润是惊人的，因而沃德公司的决策层不



久也就完全同意了这种做法。

到1927年底为止，沃德公司已开设了37家零售商店，另外，它的7家邮购工厂都还有各自的门市部。在接下来的几年里，沃德公司开设商店的速度更是惊人。它选择人口在4000~75000人之间的城镇，到1929年底，共开设了500家商店，有时一个星期就开张25家之多。这使它很快成为邮购业的“巨人”。

20世纪30年代初，由于美国经济的萧条，沃德公司进入整顿期，它关闭了一些几乎人不敷出的商店，而且新商店的开设都要事先经过更周密的计划和研究。在二战期间，沃德公司和其他同类公司的营业扩展自然都遭受了挫折。但当战争结束后，沃德公司的主要竞争对手西尔斯公司马上就掀起了自20世纪20年代以来最大的扩展浪潮，把大约3亿美元的资金押在战后经济会立刻有大规模的发展这一信念上，这使战后头两年里西尔斯公司的销售额从10亿美元猛增到近20亿美元。而沃德公司则按兵不动。1945~1952年，即二战后实行经济控制的年份，沃德公司不仅连一家新的商店都没有开设，反而关闭了37家收入仅敷支出的商店。

从历史上看，沃德公司的商店大多开设在乡间小镇上。这样做是为了拥有农村消费者，而在二战之前，农民被视为主要的市场。然而，二战以后，人口的增长主要集中在大城市，尤其是其近郊。购货中心如雨后春笋般涌出，并不可避免地从小型和商业区那里抢走不少生意。但在这一购买方式发生重大变化的时期，沃德公司却拒绝扩大经营，拱手把市场送给了西尔斯公司、彭尼公司和其他竞争者。

为什么会出现这种情况呢？是因为公司财力不足，无力支持一项蓬勃的发展计划吗？或者是因为公司缺乏管理人才？不！沃德公司两者都不缺。事实上，该公司正储备着几



●

百万美元的资金以备后用。二战刚结束的那些年，公司内部拥有众多的优秀管理人才，只是许多人在遭受挫折后才最终决定离开。那么，究竟是何原因使公司作出了不求发展的持久决定呢？

答案就在自 1932 年以来一直担任沃德公司董事长的休厄尔·埃弗里身上。

休厄尔·埃弗里，1874 年出生于密歇根州的萨吉诺，是一个富有的木材商的儿子。在他一生中的许多年里，一直是一个值得敬佩的成功者。1894 年，他从密歇根州立大学法学院毕业，并开始在他父亲手下一家小石膏厂的基层工作。22 岁时，他已是这家工厂的经理。1901 年，这家小企业被美国石膏公司吞并。4 年以后，埃弗里成为美国石膏公司的总经理。《时代》杂志把他描述为“一个和蔼的、卓越的超级推销商”。正是他，把美国石膏公司建成美国最大的建筑材料供应商。

在经济大萧条最严重的 1932 年，受沃德公司的董事和债权人托，商人埃弗里投入了挽救这家岌岌可危的公司的的工作，沃德公司在 1931 年出现了 870 万美元的巨额赤字。埃弗里将一批年轻干练的经理人员召集在自己周围；他在沃德公司的存货中增加了许多高档品，并声称“我们不再依靠那些乡下佬和土包子，我们不再只卖工装裤和防粪鞋”。他使公司重新进入了时髦商品市场；他改进了商品目录，关闭了 70 家亏损商店。埃弗里成功了。12 年后，他已把 1932 年 870 万美元的亏损扭转为 1943 年的 2043.8 万美元的盈利。但是多年来，埃弗里一直以一个老式暴君的身份统治着这家有 10 亿美元资产的公司，从不考虑雇员或经理人员的感情。当他终于在 1957 年从公司职位上退下来时，已是 83 岁的高龄。他独断而又错误的领导，使沃德公司大伤元气，特别是



战后，他的“不求增长”的决策将沃德公司引向歧途，使其在竞争地位上受到无法弥补的重大损失。

埃弗里关于“不求增长”的决策的制定，是建立在对二战后经济形势估计基础上的。他有一个不可动摇的信念，即战争结束后不久便会发生经济大萧条，依据就是一战后发生的大萧条。他预计，由于工业从军工生产转向民用生产，几百万退伍军人又要寻找工作，因此，整个国家在把经济向和平时期调整时，将会遇到很大的困难。他因此表示：“我们（沃德公司）将不做任何反应，我们非常谨慎。”

如果形势的发展真如埃弗里所料，即在战争结束的3~4年内确实开始了严重的经济大萧条，那么他就可能成为一名英雄式的人物。当他人人都因经济萧条而陷于困境时，沃德公司的现金和流动资产就可推动公司以得天独厚的价格优势进行扩展。但是，随着一年年时光的流逝，静待时机这一策略的合理性变得越来越令人怀疑。沃德公司本该对策略进行重新评价和重点调整，埃弗里的下属们也多次提出这样的建议，可埃弗里却固执己见，听不进任何不同的意见，并且不能容忍那些不全部接受他观点的能干的下属。这不仅使沃德公司搁置了所有寻求发展的措施，丧失了大量的市场份额和本来可以通过合理扩大规模而获得的利润，而且他所造成的那种独裁式的管理环境，致使公司流失了众多精明能干的高级管理人才。据统计，在他任职期间，有三任总经理，不少于24个副总经理和许多其他高级管理人员离开了公司，因为他们希望能够享有自主权，来作出积极推进的决策。直到埃弗里离开沃德公司后，沃德公司重新致力于发展，才开始逐步恢复生机。然而，逝去的岁月不再来。错误的判断，不允许下属发表不同意见，给沃德公司带来了可悲的后果。

一个领导者，在他一生的某个阶段，可能是非常成功



的。休厄尔·埃弗里在他担任美国石膏公司总裁期间，以及在 20 世纪 30 年代领导艰苦挣扎的沃德公司时，都作出了很大的成绩。然而，在另一个阶段，曾取得成功的领导者也可能把一个组织引向灾难，特别是那些严厉而又固执的有才干的领导者，在其后期往往会变得易犯错误，并且不能容忍任何异己之见。埃弗里也正是这样。他的错误的判断、专制的领导作风将沃德公司引向了歧途。但他还固执地不承认这一点。

【周易谋略】

无论你是小领导还是大领导，都要注重和下面员工之间的交流。交流的作用不仅在于沟通信息，它实际上是一种领导艺术。通过各种各样的交流方式，你可以领导、引导和影响着整个团体的运行。善于交流会使你的影响无处不在，你的计划和口号也会得以不断贯彻实施。



五、《观》卦之谋

——不要显得太聪明

【原文】

- ䷓ 观盥而不荐，有孚颙若。
- 初六 童观，小人无咎，君子吝。
- 六二 闚观，利女贞。
- 六三 观我生，进退。
- 六四 观国之光，利用宾于王。
- 九五 观我生，君子无咎。
- 上九 观其生，君子无咎。

【题解】

《观》卦下坤上巽，坤为地、为顺，巽为风、为入。风在地上行，遍触万物，有到处观看之意，同时，风无隙不入，按客观而行，比喻人要适应现实状况，满足现实需要，善于观察，但要谨慎行事。

【易理说事】

□ 推销

尤金·威尔森是专门为一家设计花样的画室推销草图的推销员，对象是服装设计师和纺织品制造商。一连3年，他



每个礼拜都去拜访纽约一位著名的服装设计师。“他从来不会拒绝我，每次接见我他都很热情，”他说，“但是他也从来不买我推销的那些图纸；他总是很有礼貌地跟我谈话，还很仔细地看我带去的東西。可到了最后总是那句话，‘威尔森，我看我们是做不成这笔生意的’。”

经过了无数次的挫败，威尔森总结了经验，得出自己太墨守成规的结论，他太遵循那老一套的推销方法，一见面就拿出自己的图纸，滔滔不绝地讲它的构思、创意，新奇在何处，该用到什么地方，客户都听得烦了，是出于礼貌才让他说完的，威尔森认识到这种方法已太落后，需要改进。于是他下定决心，每个星期都抽出一个晚上去看处世方面的书，思考为人处世的哲学，以及发展观念，创造新的热忱。

过了不久，他想出了对付那位服装设计师的方法。他了解到那位服装设计师比较自负，别人设计的东西他大多看不上眼。他抓起几张尚未完成的设计草图来到买主的办公室。“鲍勃先生，如果你愿意的话，能否帮我一个小忙？”他对服装设计师说，“这里有几张我们尚未完成的草图，能否请你告诉我，我们应该如何把它们完成，才能对你有所用处呢？”那位买主仔细地看了看图纸，发现设计人的初衷很有创意，就说：“威尔森，你把这些图纸留在这里让我看看吧。”

几天过去了，威尔森再次来到办公室，服装设计师对这几张图纸提出了一些建议；威尔森用笔记下来，然后回去按照他的意思很快就把草图完成了。结果肯定是服装设计师大为满意，全部接受了。（按客观而行，遵循心理规律的聪明做法，在这里得到了回报）

从那时候起，威尔森总是去问买主的意见，然后根据买主的意见制图纸。那位买主订购了许多图纸非常满意，因为这相当于他自己设计的。威尔森从中赚了不少的佣金。“我



现在才明白，这么多年过去了，为什么我和他不能做成买卖，”威尔森若有所思地说，“我在以前总是催促他快来买，还告诉他这是他应该买的，买了对他很有用。而他却不以为然，认为这里不合适，那里不新颖。而现在我按他的意思去做，他觉得是他自己创造的，实际上还有别人的功劳。这样就满足了他内心中那种渴望——自己的优越感，他再也不能拒绝‘他自己的’东西了。这就变成了他要而不是我推销，工作起来就容易多了。”

长岛一位汽车商人，利用同样的合作技巧，把一辆二手货汽车卖给了一位苏格兰人。这位商人带着那位苏格兰人看过一辆又一辆的车子，但那位苏格兰人总是认为不对劲，这不适合，那不好用，价格又太高。在这种情况下，这位商人就向他的同学求助。

同学劝告他，停止向那位苏格兰人推销，而让他自动购买。同学说，不必告诉苏格兰人怎么做，为什么不让他告诉你怎么做？让他觉得出主意的人是他。

这个建议听起来相当不错。因此，几天之后，当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时，这位商人就开始尝试这个新的方法。他知道，这辆旧车子对苏格兰人可能很有吸引力。于是，他打电话给苏格兰人，问他能否过来一下，特别帮个忙，提供一点建议。

苏格兰人来了之后，汽车商说：“你是个很精明的买主，你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子，试试它的性能，然后告诉我这辆车子，应该出价多少才合算？”

苏格兰人的脸上泛起“一个大笑容”。终于有人来向他请教了，他的能力已受到赏识。他把车子开上皇后大道，一直从牙买加区开到佛洛里斯特山，然后开回来。“如果你能以三百元买下这部车子，”他建议说，“那你就买对了。”



“如果我能以这个价钱把它买下，你是否愿意买它？”这位商人问道。三百元？果然。这是他的主意，他的估价。这笔生意立刻成交了。

□ 不用聪明人

堤义明在用人方面有一个近乎荒谬的观点，就是不用聪明人。关于这点，经济评论家成岛忠昭在他写的《西武企业集团》一书中，曾记下堤义明跟他哥哥堤清二两人的一段对话。这段对话虽然只有短短几句，而且不细心回味，也容易误解堤家两大巨头的企业思想。但是，经济评论家详细分析后，却从这些容易引起他人误会的说话里，探索到堤义明在人才起用方面的特点。对话的内容是这样的：

义明：我不喜欢采用所谓的聪明人。

清二：我倒不这样想。

义明：哈哈！你是东京大学出身的人，我是早稻田大学毕业的，我们的用人观点因此不同。

清二：不过，东京大学出身的人，也有不入流的水货分子。

义明：我倒用了很多没有大学毕业的年轻人，他们的才干表现得都不坏。

清二：我的5万名职员中，头脑比我好出，照我的计算，就不止10个。

义明：你时常有经营管理上的麻烦，可能就是因为 you 用了太多自以为比你聪明的年轻人。我的公司里，一概不用这种人。我觉得，所谓的聪明人，时常是为公司制造麻烦的问题分子。

清二：的确，自以为聪明过人的职员，常犯的毛病，就



是不肯努力。

义明：所以，我讨厌随便聘用天才人物，就是这个道理。

这段对话在日本企业界之中传得很广，也被不少人误解。很多机构每年四月中旬，在新职员进入公司服务的入社仪式上，亦被引用出来，作为新职员就职教育课程的部分讲义。

不曾深入了解堤义明的人，当然是从表面去解释堤义明的为人和用人态度。他父亲在世时，在企业界留下不少引入争论的话题，其中有一句是说：“聪明人，常犯自大自私的毛病。”这句话，影响了他的儿子堤义明。很多人一听这句话，就表示不同意，而且觉得堤康次郎是个思想极端的人。

所以，堤义明在掌握大权之后，继续他父亲的用人态度，坚持不轻易起用一般认为是绝对聪明的人。

理解一个大企业当家人的内心感受，人们就会了解，堤义明为什么说不轻易起用聪明人这句话的背后大学问。

虚荣时常会腐蚀一个人的内心，这是聪明人常常会轻视的。大企业是一个大家庭，如果容纳了一个自大又看不起他人高层职员，首先便会妨碍正常业务的操作，背地里又逐渐形成内部分裂的疾病。很多所谓企业界英才，他们真正属于英才的时间并不长，有的人，几年之间便由一块好材料，变成了伤害社会公众利益的破坏者。企业家在选用人才的时候，经常不会注意到这种由好变坏的转变。

□ 哈里逊的“傻气”

一个小男孩从街的那一头走来，他叫威廉·亨利·哈里逊。



“这孩子是傻瓜。”认识小威廉的人向不认识他的人介绍。

“我不信，这孩子文文静静，看不出一点傻的样子呀？”

“不信，你可以试试。你丢下两枚硬币，一枚1角，一枚5分，任凭他捡，他肯定只会捡5分的。”

“好，我就试试。”

小威廉走过来，那人果真拦住他的去路，丢下两枚硬币，说：“你可以捡一枚拿走。”

小威廉瞟了那人一眼，一声不吭，捡起那枚5分的硬币走了。

“看来，这孩子真有点傻！”那人遗憾地说。

像这样的事，不知发生过多少回。人们常用这样的把戏捉弄小威廉，嘲笑小威廉。

一天，一个好心人眼看这幕戏重演，同情地问他：“孩子，难道你知道1角要比5分的多吗？”

“当然知道，”小威廉慢条斯理地说，“不过，如果我捡了那个1角的，恐怕他们就再没兴趣扔钱给我了。”（真正聪明的人，从不喜欢处处显露、表现自己，他们总是大智若愚，表面上看不出聪明，但实际上却是拥有别人没有的智慧）

人们这才知道，被捉弄的不是小威廉，而是他们自己。

更出乎人们意料之外的，这个文静怕羞、沉默寡言的孩子长大后竟成为美国的第九任总统。

□ 杨修之死

杨修以才思敏捷、颖悟过人而闻名于世，他在曹操的丞相府担任主簿，为曹操掌管文书事务。曹操为人诡谲，自视



甚高，因而常常爱卖弄些小聪明，以刁难部下为乐。不过，杨修的机灵、颖悟又高过曹操，致使曹操常常生出许多自愧不如的感慨和酸溜溜的妒意。

有一天，曹操招了一些工匠在丞相府后面修建花园。花园是按曹操的设计图修建的。当花园落成之际，曹操亲自去察看了一下。花园修建得错落有致，景物相宜，曲径通幽，极富情趣，曹操十分满意。走出花园后门时，曹操忽然停下脚步，上下打量一番，皱了一下眉头，随即从侍从手中要过笔来，在门上写了个“活”字，没说一句话，转身就走了。

究竟是什么意思？工匠们琢磨来琢磨去，就是琢磨不透。

这时，杨修走了过来，工匠们像见到救星一样，一把拉住他，把刚才发生的事，一五一十地告诉了他。杨修一听就明白了，对工匠们笑笑说：“丞相嫌后门宽了，要缩小一点哩。”

“是丞相说的吗？”一个工匠不放心，问了一句。

杨修摇摇头，用手指指门说：“‘活’字在门中，这不是‘阔’字吗？”

匠头埋怨说：“丞相跟我们说一声不就行了，何必要跟我们打哑谜呢？”于是按杨修给的新尺寸，工匠们将花园的后门改窄了。

第二天，曹操又来了，看了看改装后的园门，完全符合自己的心意，便不露声色地问匠头：“是谁叫你们这样做的？”

匠头战战兢兢地告诉丞相，是杨主簿吩咐的。曹操笑着说：“我就想到是杨修教你们这么做的。这小子，也算是机灵到家了。”

一次，北方来人向曹操进献一盒精心制作的油酥，曹操



开盒尝了尝，觉得味道很好，因此连说了两声“好”，随即盖上盒盖，在盒上题写了一个醒目的“合”字，便走开了。

曹操的侍从们凑到了一起，七嘴八舌地议论起来，谁也不知曹操的葫芦里卖的是什么药，决定请杨修来琢磨琢磨。

杨修来后，默默地思索了一会儿，便动手打开这盒油酥。一个老文书连忙说：“不要动，这可是丞相喜欢吃的呀。”

杨修对大家说：“正是因为它味道好，丞相才让我们一人一口分了吃，大家尝尝吧！”

老文书不放心地说：“你这鬼精灵，不会捉弄我们吧！”

杨修大笑着说：“这盒盖上写着‘合’字，不是明明白白地告诉我们‘人一口’吗？你胆小，你就不要吃，反正我是要吃的。”拿起一块油酥就塞进嘴里去了。

大家一想，有道理。顷刻之间，这盒油酥便被众人吃得干干净净。

后来，曹操得知又是杨修猜中了他的心思，口中喃喃地说道：“杨修果然是一个机灵之人。”不过，自负的曹操心里却酸溜溜的。

机灵、聪明是杨修的特长，也是他的短处。他不懂得自律，净在曹操面前卖弄，曹操自知比不上杨修，心中充满了妒嫉，但表面上却丝毫不动声色。

曹操南征路过孝女曹娥的墓地时，见到墓碑正面刻着一段赞扬曹娥的短文，背面刻着蔡邕手书的八个字：黄绢幼妇外孙齐白。

曹操问身边的杨修：“你知道这几个字的含义吗？”杨修点点头，正欲开口说。曹操摆摆手说：“你先别说，让我思索一下。”

二人上马走了约 30 里，曹操领悟了它的含义，对杨修



说：“我已想出了它的含义，请主簿先说说看。”

杨修说：“‘黄绢’是黄颜色的丝织物，它隐含一个‘绝’字；‘幼妇’是少女，隐含一个‘妙’字；‘外孙’是女儿的儿子，隐含一个‘好’字；‘齐白’是用来盛放辛辣食品，它隐含一个‘辞’（辞的古体字）字，合起来就是‘绝妙好辞’。蔡中郎（蔡邕曾任左中郎将）用这句隐语来赞扬这段十分精彩的碑文。”

曹操听后连声说：“对，对！跟我理解的完全一样。”

实际上曹操奸雄一世，谁能说得清他究竟是理解了没有呢？就算他真的想出来了答案，心中也会大大不快。一个人要是知道世上另一个人的才智和反应速度，要早自己30里地，那他无论想干什么，不是都能被对方早早看穿吗？这对于曹操而言，是一种威胁。而此时的杨修只知得意，还浑然不觉呢。

建安十九年春，曹操亲率大军进驻陕西阳平，与刘备争夺汉中之地。刘军防守严密，无懈可击，又逢连绵春雨，曹军出战不利。曹操见刘军军事上毫无进展，颇有退兵的意思。

这天，曹操独自一人吃着饭，同时也在思考下一步的行动。一个军令官前来请示曹操，当晚军中用什么口令。军中规定每晚都要变换口令，以备哨兵盘查来人。此时，曹操正用筷子夹着一块鸡肋骨，于是脱口而出：“鸡肋。”军令官听了也觉得没有什么奇怪。

消息传到杨修耳里，他便整理笔札、行装，作开拔的准备。一个年轻的文书见状后问道：“杨主簿，这天天要用的东西，有什么好收拾的？明天还不是要打开？”

“不用了，小兄弟，我们马上就可以回家。”杨修诡秘地一笑说。



“什么？要回家了？丞相要撤退，连点蛛丝马迹也没有啊。”小文书不解地看着杨修。

杨修淡然一笑说：“有啊，只是你没有察觉到罢了。你看，丞相用‘鸡肋’作军中口令，‘鸡肋’的含义不就是‘食之无肉，弃之可惜’吗？丞相正是用它来比喻我军现在的处境。凭我的直觉，丞相已考虑好撤军的事了。”

消息又传到夏侯惇那里，夏侯惇听了也觉得有理，便下令三军整理行装。当晚，曹操出来巡营时一见，大吃一惊，急令夏侯惇来查问，夏侯惇哪敢隐瞒，照实把杨修的猜度告诉了曹操。对杨修的过分机灵早已不快的曹操，这下子抓到了把柄，立即以惑乱军心的罪名，把杨修杀了。

【周易谋略】

对于“不用聪明人”这个事例，我们可以换一个角度去看它。很多聪明人都长于观察，甚至在上司还没公布决定之前，自己早已知道结果。但是，真正的聪明人，不会表现出来更不会说出来，这是长于观察和善于观察的区别所在。当进则进，当退则退，不该表现的时候，就绝对不要耍小聪明。看在眼里，记在心间就可以了，千万不要去做新时代的杨修。



六、《大过》卦之谋

——做个顶梁柱

【原文】

䷛ 大过栋桡，利有攸往，亨。

初六 藉用白茅，无咎。

九二 枯杨生稊，老夫得其女妻，无不利。

九三 栋桡，凶。

九四 栋隆，吉。有它，吝。

九五 枯杨生华，老妇得其士夫，无咎，无誉。

上六 过涉灭顶，凶，无咎。

【题解】

此卦下巽上兑，巽为木，兑为泽。按照常理，树木是可以生长在水泽地上的；但木在下，水泽在上，将树木淹没了，这是一种非正常状态。这是说在树木被淹没在水泽之中的“大过”时期，也就是环境动荡的时期，有识之士仍按自己的主观行事，因为时世造英雄，“大过”也是机会。

【易理说事】

□ 转变

初到深圳孟凡并没有太多的奢望。她明白自己的专业不



是什么紧缺和热门的专业，长相更是普普通通。在万花筒一般的南方都市里，能有自己的一方立足之地就不错了。

在一家房地产公司，她获得了电脑打字员的工作。她只是埋头努力工作，只为了挣够每天的一日三餐……她每天都有打不完的材料。

工作认真刻苦是她惟一可以和别人一争短长的资本了。而且，在公司里，她也处处为公司打算。打印纸从来都不舍得浪费一张。如果不是要紧的文件，一张打印纸都是两面都用。后来，一次吃饭的时候，老板告诉孟凡，他特别欣赏她这种节俭的作风。

一年之后，受大气候影响，深圳的房地产市场大滑坡，在全深圳都很难找到一家生意景气、红火的房地产公司。老板在一项工程上投入的 2000 万元被牢牢套死。资金运作困难重重，员工的工资开始告急。

“良禽择木而栖”——许多职员纷纷跳槽。到第二年 5 月底，公司总经理办公室的人员就只剩下孟凡一个了。人少了，她的工作量也陡然加重，除了打字，还要管接听电话、为老板整理文件等杂乱活儿。（这是一个“大过”时期的非正常状态）

孟凡却无一丝怨言。公司还没有彻底垮掉，那些人就纷纷背叛，孟凡从心里瞧不起这种不忠诚的人。（有识之士仍按自己的主观行事）

有一天，孟凡直截了当地问老板：“您认为您的公司已经垮了吗？”

老板很惊讶，说：“没有！”

“既然没有，您就不应该这样消沉。现在的情况确实不好，可许多公司都面临着同样的问题，并非只是我们一家。而且，虽然你的 2000 万砸在了工程上，成了一笔死钱，可公



司并没有全死呀！在珠海，我们不是还有一个公寓项目吗？只要好好做，这个项目就可以成为公司重振旗鼓的开始。”

她说完，拿出关于珠海项目的策划方案。老板埋头看了好一会儿，然后，抬起头，满脸都是惊讶：“对不起，我真是没有想到。以前，我太有眼无珠了！”（**正常状态下哪有她说话的份？**）

几天之后，孟凡被派往珠海。在珠海，她整整干了两个月。结果，那片位置并不算好的公寓全部先期售出。她带着3800万元的现金支票，飞回深圳。

公司终于有了起色。在以后的4年时间里，孟凡一直被提任到公司副总。（**再次证明：“大过”也是一种机会**）

【周易谋略】

“大过”之时，环境动荡，形势失去控制，非常时期需要有独立精神的人有所作为，才能亨通。危机也是一种机会。在职场上，也许平时你一直默默无闻，不为人重视，在人才济济的环境中显得黯淡无光，而一旦公司出现了大动荡，甚至“曲终人散”的时候，要先看清楚了，然后再定去留，俗话说，乱世出英雄，这也许正是你一展身手的好时机呢！

失意的人最需要的也许不是帮助而是支持和陪伴。再坚持一下，于公，你是最忠心的职员，于私，你是最义气的朋友！



七、《晋》卦之谋

——与虎谋皮险象生

【原文】

䷢ 晋：康侯用锡马蕃庶，昼日三接。
 初六 晋如，摧如，贞吉。罔孚裕，无咎。
 六二 晋如，愁如，贞吉，受兹介福于其王母。
 六三 众允，悔亡。
 九四 晋如鼫鼠，贞厉。
 六五 悔亡，失得勿恤，往吉，无不利。
 上九 晋其角，维用伐邑，厉吉，无咎，贞吝。

【题解】

晋是晋升提拔。对待那些康民治国的公侯，天子不仅赏赐给他们许多马匹，还在一天之内三次接见他们。上卦“离”是太阳，下卦“坤”是大地。本卦象征光明的太阳升到了地面之上，普照万物。又，上卦“离”是依附，下卦“坤”是柔顺，象征诸侯恭顺天子。本卦之谋在于：要晋升，不要过激，要懂得依附和柔顺的道理，看清晋途的极限。

□ “天父”下凡

一天，洪秀全刚起床，突然一个女官跑进来启奏：“天父下凡了，请天王快去东府伺候。”洪秀全急忙更换衣服，乘着肩舆，一溜小跑来到东府。

东府里庄严肃穆，钟声震耳。在京的文武百官，跪了一院子。杨秀清躺在宝座上，二目紧闭，面色苍白，人事不省。豫王胡以晃、东殿尚书侯谦芳、春官正丞相蒙德恩、卫国侯黄玉昆。兴国侯陈承熔，都在旁边伺候着。洪秀全跪在杨秀清面前，高呼道：“小子秀全迎接天父。”杨秀清浑身一哆嗦，翻身坐起，二目如电，声似洪钟，说道：“秀全小子来了吗？”洪秀全往前跪爬一步，叩头道：“天父在上，小子秀全在此，恭候天父训示。”“天父”道：“为父无事不来，无大事也不来。我且问你，你四弟功劳大否？”洪秀全说：“东王功劳最大。”“天父”道：“天将大任，唯秀清也！屈居东王，大材小用了。你应禅位给他，让秀清执掌天国。”洪秀全忙说：“儿谨遵天父训旨。”“天父”又说道：“东王为万岁，东王子当如何？”洪秀全说：“自然也是万岁，世世代代皆为万岁。”“天父”点点头，满意地说：“这才像我的儿子，至诚至孝。记住，同为天国撑江山，能者多劳要占先；人间之事由天定，理应恪守莫拖延。钦此，为父归天去了！”

杨秀清又一哆嗦，翻身摔倒在地。众人一看，忙把他扶了起来。略停片刻，方才“苏醒”。杨秀清揉了揉眼睛，一眼瞅见了洪秀全，忙倒峰下拜：“请二兄上面坐！”洪秀全站起身来，满面赔笑道：“恭喜四弟，贺喜四弟，不久你就是天国的万岁了。”杨秀清说“天父对我说时，弟感到十分突





然。曾再三推辞，怎奈天父不允。”洪秀全说：“天父的安排是圣明的。常言道：‘有德者居之，无德者失之。’四弟德配天地，小兄望尘莫及。天父训旨，正合我意。”说罢大笑。二人归座后，杨秀清又说：“请问二兄，准备何时禅位？”秀全道：“这是极其重要的事情，应该举行降重的禅位大典。有许多事情都得筹办，不能操之过急。我想定到下月十七日，在你寿诞那天，你看如何？”东王道：“如此甚好。”（**欲控制全局就去夺权，实在是与虎谋皮。再说，杨用自己的身体假称天父下凡的手段也不高明**）

商量已毕，洪秀全起身归府。杨秀清送到金龙城，才转身回来。他登上望云楼，卧到椅子上，情不自禁地大笑起来。他没想到，事情进展得如此顺利。每走一步，都能踩到点子上。在不久的将来，不，在下月，就是万岁皇爷了。他越想越舒畅，乐得都要发狂了。

天王洪秀全强压怒火，拖着沉重的双腿，回到寝宫，屏退左右，一头扎在床上，心中暗骂道：杨秀清呀杨秀清，你太狂妄了。竟敢借天父之口，假传圣旨，逼我退位。哼，我岂能容你！洪秀全表面上，积极筹备禅位大典，以假充真，把杨秀清稳住；暗中调兵遣将，把北、翼、燕三王调回天京，出其不意，把杨秀清除掉了。

【周易谋略】

晋升之道，须把握中正的原则。前进时不可贪得无厌或者存有侥幸心理，而应谨慎行事，等发生偏差之后再去纠正恐怕就来不及了。在家族企业里，不是所有的老板都具备现代管理的观念。老板为了自身的利益，对能为他赚钱的人才不会过多干涉，但却不会轻易放弃决策权。作为一个打工者，如果待遇合理，又能证明自己的能力，请千万别胡思乱想，不该谋的位置就不谋。



八、《家人》卦之谋

——家道贞正事业兴

【原文】

- ䷤ 家人利女贞。
- 初九 闲有家，悔亡。
- 六二 无攸遂，在中馈，贞吉。
- 九三 家人嗃嗃，悔，厉，吉；妇子嘻嘻，终吝。
- 六四 富家，大吉。
- 九五 王假有家，勿恤，吉。
- 上九 有孚威如，终吉。

【题解】

《家人》卦下离上巽，离为火，巽为风。人类自有了火后，就远离野蛮，进入了文明的时代。而一旦成立家庭，其家庭就不能没有火。民以食为天，人生活每天离不开饮食，也就离不开火。从这种意义上说，火也是家的一种象征。而风在这里不仅仅是指自然界的风，它与家相连，则喻为家风。有什么样的家就有什么样的家风。家风如何与家庭主人的治家之道相关连。本卦就是讲治家之道的。



【易理说事】

□ 鲁冠球的“无情”

1986年春，有12个国家的36位外国记者采访万象集团总裁鲁冠球，其中美国《华尔街日报》记者问鲁冠球：“鲁先生，你承包企业以后的权力与我们国家的老板比，你看怎么样？”鲁冠球稍加思索后就回答说：“我的权力和贵国老板比，有两点不同：第一，我们生产资料是公有的，你们是私有的；第二，我们的剩余劳动价值是大家共享的，你们是老板独占的。除了这两点外，我的权力和贵国老板一样大，我也有产供销权、人财物权，但我不为私乱用权。”这个记者回国后，就写文章说：“我本来以为中国已实现资本主义了，听了鲁冠球介绍以后，知道中国依旧是社会主义，因为他们生产资料是公有的，剩余劳动价值是大家共享的。他们用权力，是为公办事。”确是这样，从鲁冠球对他妻子的工作安排便是一例。他的妻子章金梅，是与他共同建厂创始的七人之一，20多年来，风风雨雨跟着鲁冠球吃苦，工厂办好了，鲁冠球却没有让老婆当干部，也不做清闲工作，一直在一线做操作工。一位全国政协常委到厂视察，知道这个情况后，表扬鲁冠球和章金梅，说他们真的不简单。外国客人了解这个情况后，深有感慨说：“这在我们外国是不可想象的。如在我们那里，像你鲁冠球这样，早就是百万富翁了，别墅已有好几幢了，太太早已有不少人来服侍了，哪还要做操作工”。鲁冠球总是笑笑说：“我们做人，办事情，总得对人类有个贡献”。问鲁冠球：“为什么这样办？”他笑笑说：“现在有许多出名的企业家，一有地位，一有钱财，就想着个人享乐了。这是要跌跤的，因为他们不会管住自己。”他说：“要



办好一个企业，没有人才，可以引进；没有钱财，可以借贷；没有产品，可以开发；没有技术，可以买。但如果没有正确的观念，那就难办了。因此，关键还是办厂领导人要有一个正确的观念，一个正确的经营观念，正确的指导思想，这是千万不能少的。”由于他有这样一个胸怀全局的正确指导思想，他办的企业和事业不断兴旺发达，被誉为“中国企业界的长青之树”。

□ 明智的总经理

部门经理跳槽去另一家公司任总经理。生产部经理位子空缺，两个副经理都默不作声，暗中较劲。晚上聚会时，同事都在议论：“哎，你说是余副理会成为我们的部门经理呢，还是王副理会有幸高就呢？”

余副理是总经理的表弟，业绩也不算错，王副理是两年前来这个部门的，他行事低调，但为人和做事都可圈可点，去年升任部门副理，但这年头，没有后台的想干上经理位子有点困难。

周一上班，王副理就被叫进了总经理办公室，出来的时候他已是部门经理了，总经理亲自来生产部宣布。

王经理升上去，全公司的人都跌破了眼镜。据说业务部的江副理气得脸都绿了。原来跟王副理平起平坐的余副理更不用提，听说已经打算另谋高就。

倒是总经理在同仁的眼里，好像头上戴了一圈光环。他能够用人唯才、大公无私，真是太伟大了！

只是，业务部和生产部之间的紧张状态，也可以想见。生产部的东西稍慢，或出点问题，江经理就去上面告状。业务部接单子，稍微不努力，小王也立刻上去参一本。据说小



王自己，还亲自抓回了两宗业务部没做成的买卖呢！搞得江经理面子不知往哪儿摆。

这种对立，岂不是会影响公司的发展吗？

可是公司的业绩不但没下滑，反而一路上升，很多原来不打交道的贸易商都自己上门。年终奖金发下来，全公司的人都乐开了。

【周易谋略】

本卦说的是治家之道。每一位成功人事都有家人，处理好你的家人和自己职业权力的关系，会在很大程度上影响着你以后的事业发展。

总经理是不是因为大公无私，而提升了领导者的形象？

王经理能以一个外人，而获得重用，是不是会加倍卖命？

业务部经理发现自己表哥毫不徇私，是不是特别警惕。

生产部会不会因为余经理的挑剔，而要注意品质、产量与交货时间。

余经理会不会因为王经理盯得很紧，而愈会拼命拉生意，公司业绩能不上去吗？

这里的家人，指的不仅仅是自己的配偶，还指子女亲戚等。实际上这个道理放在官场里道理也是相通的。如民族英雄林则徐，一生“历官十四省，统兵四十万”，但他以身作则，严于治家。其儿子林汝舟考中进士离家任职，林则徐写信给他，要求“勿贪利禄，勿恋权位，勿儿女情长，勿荒弃学业”。在自己当钦差大臣赴广州后，给夫人写的第一封信就是“夫人务必嘱咐二儿须千万谨慎，切勿仰仗乃父的势力，和官府妄相往来，更不可干预地方事务”。在林则徐故居，他手书的楹联中寄托了对后辈的勉励：“师友肯临容膝地，儿子莫负等身书”。由于林则徐治家有方，其后裔在光绪年间共出了二十一个举人，七个进士。



九、《升》卦之谋 ——老板的最爱

【原文】

䷭ 升元亨。用见大人，勿恤。南征吉。

初六 允升，大吉。

九二 孚乃利用禴，无咎。

九三 升虚邑。

六四 王用亨于岐山，吉，无咎。

六五 贞吉，升阶。

上六 冥升，利于不息之贞。

【题解】

上卦“坤”是地，下卦“巽”是木，木从地下生出来，茁壮升高，因而卦名为《升》。上卦“坤”与下卦“巽”都是顺，上下通顺，故为“大亨”。“九二”居下卦之中，与“六五”相应，下位刚毅中正之士，必能得到上位中正人物的器重和提拔，在传统图式中，上为南方，故本卦辞中又有“南征吉”之言。有抱负的君子，应从小处着手，不断增进自己的德性，积极奋斗，有所作为。在职场里，只要敬业、认真、一丝不苟，一定会得到上司的肯定和赏识。



【易理说事】

□ 敬业

小玲升为总务主任了。

小玲原来在公司里担任的是总务助理，做的是琐碎的杂务工作：出外勤递交文件、打扫环境卫生、清理垃圾等。工作琐碎且辛苦，不过她总是尽心尽力，没有怨言。小玲惟一的交通工具是一辆自行车，不管目的地是哪里，晴天或雨天，她绝对坚持骑车，理由是响应环保，而且可以为公司节省油钱。

小玲连续五年上班全勤，无论刮风下雨从未迟到早退，而且乐于助人，年年当选优秀员工。她自动放弃每两周一次的周六休假，也从未填报加班费。小玲经过的公司角落，你不会看到不该亮的灯、滴水的龙头，或是纸屑在地上。她似乎比老板还要珍惜和爱护公司，而且更是维护地球环境的实践者。清理垃圾时她坚持实施垃圾分类，印坏的纸张或是一些背面空白的废纸小玲都裁成小张分给同事做便条纸，至于其他废纸，若是可以回收的，就一一摊平后与废纸箱一并捆绑卖给收废纸的，得到的钱捐给工会。（这样的员工，老板怎能不受？得到器重的提拔也就不难了）

小玲的工作不需要硕士或学士的学位背景，但是她非常敬业，视工作作为一件神圣的事。她的认真精神、敬业态度赢得同事们由衷的敬佩，尤其当拥有高学位、高职位的员工抱怨工作不顺时，看到小玲每天很认真的做事时，也就无话可说了。



□ 洗厕所

许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作，也就是说她将在这里正式步入社会，迈出她人生第一步。因此她很激动，暗下决心：一定要好好干！她想不到：上司安排她洗厕所！

洗厕所！实话实说没人爱干，何况她从未干过粗重的活儿，细皮嫩肉，喜爱洁净，干得了吗？洗厕所时在视觉上、嗅觉上以及体力上都会使她难以承受，心理暗示的作用更是使她忍受不了。当她用自己白皙细嫩的手拿着抹布伸向马桶时，胃里立马“造反”，翻江倒海，恶心得几乎呕吐却又吐不出来，太难受了。而上司对她的工作质量要求特高，高得骇人：必须把马桶抹洗得光洁如新！

她当然明白“光洁如新”的含义是什么，她当然更知道自己不适应洗厕所这一工作，真的难以实现“光洁如新”这一高标准的质量要求。因此，她陷入困惑、苦恼之中，也哭过鼻子。这时，她面临着这人生第一步怎样走下去的抉择：是继续干下去，还是另谋职业？继续干下去——太难了！另谋职业——知难而退？人生之路岂有退堂鼓可打？她不甘心就这样败下阵来，因为她想起了自己初来时曾下过的决心：人生第一步一定要走好，马虎不得！

正在此关键时刻，同单位一位前辈及时地出现在她面前，他帮她摆脱了困惑苦恼，帮她迈好这人生第一步，更重要的是帮她认清了人生路应该如何走。但他并没有用空洞理论去说教，只是亲自做个样子给她看了一遍。

首先，他一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得光洁如新。然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽喝了下去！竟然毫



不勉强。实际行动胜过万语千言，他不用一言一语就告诉了少女一个极为朴素、极为简单的真理：光洁如新，要点在于“新”，新则不脏，因为不会有人认为新马桶脏，也因为马桶中的水是不脏的，是可以喝的；反过来讲，只有马桶中的水达到可以喝的洁净程度，才算是把马桶抹洗得“光洁如新”了，而这一点已被证明可以办得到。

同时，他送给她一个含蓄的、富有深意的微笑，送给她一束关注的、鼓励的目光。这已经够用了，因为她早已激动得几乎不能自持，从身体到灵魂都在震颤。她目瞪口呆，热泪盈眶，恍然大悟，如梦初醒！她痛下决心：

“就算一生洗厕所，也要做一名洗厕所最出色的人！”

从此，她成为一个全新的、振奋的人；从此，她的工作质量也达到了那位前辈的高水平，当然她也多次喝过厕水，为了检验自己的自信心，为了证实自己的工作质量，也为了强化自己的敬业心；从此，她很漂亮地迈好了人生第一步；从此，她踏上了成功之路，开始了她的不断走向成功的人生历程。（**敬业、认真、积极奋头，这正是《升》卦的要旨所在**）

几十年光阴一瞬而过，如今她已是日本政府的主要官员——邮政大臣。她的名字叫野田圣子。

□ 最后一个月

公司要裁员，名单公布，有内勤部办公室的小灿和小燕。规定一个月之后离岗。那天，大伙儿看她俩都小心翼翼，更不敢和她们多说一句话。因为，她俩的眼圈都红红的。这事摊到谁身上都难以接受。

第二天上班，这是小灿和小燕在单位的最后一个月。小



灿的情绪仍很激动，谁跟她说话，她都“统统”的，像灌了一肚子的火药，逮着谁就向谁开火。裁员名单是老总定的，跟其他人没关系，甚至跟内勤部都没关系。小灿也知道，可心里憋气得很，又不敢找老总去发泄，只好找杯子、文件夹、抽屉撒气。“砰砰”、“咚咚”，大伙儿的心被她提上来又摔下去，空气都快凝固了。人之将走，其行也哀，谁忍心去责备她呢？

小灿仍旧不能出气，又去找主任诉冤，找同事哭诉。“凭什么把我裁掉？我干得好好的……”眼珠一转，滚下泪来。旁边的人心里酸酸的，恨不得一时冲动让自己替下小灿。自然，办公室订盒饭、传送文件、收发信件，原来属小灿做的，现在都无人过问。

不久听说，小灿找了一些人到老总那儿说情，好像都是重量级的人物，小灿着实高兴了好几天。不久又听说，这次是“一刀切”，谁也通融不了。小灿再次受到打击，气愤愤的，异样的目光在每个人脸上刮来刮去，仿佛有谁在背后捣她的鬼，她要把那人用眼钩子勾出来。许多人开始怕她，都躲着她。

小灿原来很讨人喜欢，但后来，她人未走，大家却有点讨厌她了。（**裁员名单应该早些下**）

小燕也很讨人喜欢。同事们早已习惯了这样对她：“小燕，把这个打一下，快点儿！”“小燕，快把这个传出去！”小燕总是连声“答应”，手指像她的舌头一样灵巧。

裁员名单公布后，小燕哭了一晚上，第二天上班也无精打采，可打开电脑，拉开键盘，她就和以往一样地干开了。小燕见大伙不好意思再吩咐她做什么，便特地跟大家打招呼，主动揽活。她说：是福跑不了，是祸躲不了，反正这样了，不如干好最后一个月，以后想干恐怕都没机会了。小燕



心里渐渐平静了，仍然勤劳地打字复印，随叫随到，坚守在她的岗位上。

一个月满，小灿如期下岗，而小燕却被从裁员名单中删除，留了下来。主任当众传达了老总的话：

“小燕的岗位，谁也无可替代；小燕这样的员工，公司永远不会嫌多！”

【周易谋略】

“君子以顺德，积小以高大。”每一个最平凡的小人物，只要以敬业精神点燃执着追求的火把，都能使自己的人生闪耀出美丽的灵光。无论出身如何，工作至上、敬业的员工，终有凤凰飞上枝头的一日。敬业的员工一向是老板的最爱，不但赢得同事们的尊重，同时也对自己的职业生涯有个交代。过于功利、现实的结果会让人忽略了工作本身的神圣，不尊重公司和工作，其实也就是不尊重自己。



十、《小过》卦之谋

——功高震主祸上身

【原文】

䷛ 小过：亨，利贞。可小事，不可大事。飞鸟遗之音，不宜上，宜下，大吉。

初六 飞鸟以凶。

六二 过其祖，遇其妣；不及其君，遇其臣，无咎。

九三 弗过防之，从或戕之，凶。

九四 无咎，弗过遇之，往厉，必戒，勿用，永贞。

六五 密云不雨，自我西郊，公弋取彼在穴。

上六 弗遇过之，飞鸟离之，凶，是谓灾眚。

【题解】

下卦“艮”是山，上卦“震”是雷，山上响雷，威而不猛，故谓“小过”。二阳爻处在四阴爻中间，阴爻须通过二阳爻才能会合；因为上、下卦均有阴爻处中，而二阳爻九三”不中，“九四”不正，所以有小事可通而大事不可通之论。又，二阳爻处在中间，上、下各有二阴爻，其形如飞鸟，所以又有飞鸟遗音之喻。从谋略的角度看，本卦昭示我们：要懂得收敛，不能太过。过犹不及，有时还会惹祸上身。



【易理说事】



正在研究

自从小石成为董事长的特别助理，各部门的主管都紧张了起来。因为随时一通电话，就可能忙得鸡飞狗跳，稍稍反应慢一点，小石自己便冲了下来。

毕竟是留美的企管博士，虽然年纪不过三十出头，办事效率可了不得，进公司没多久，把每个部门全搞清楚了。

当然搞清楚也就有了麻烦，不见那张经理、王副理，分别卷了铺盖吗？前一天小石才在他们的部门转一圈，翻了翻本子，第二天居然就发现了免职通知。

从小石进来，原来已够精明的董事长，更是如虎添翼，事事能洞烛先机了。

小石跟董事长非亲非故，还不是一次面谈，就得到那么大的权力！董事长的道理很简单：

“时代不同了！需要用现代方法与观念来管理，才能经得起考验，聘个外来的年轻人，没有旧的瓜葛，做事放得开手，也显得客观。”

几乎每次主管会议，董事长都要当着大家夸小石，说要由小石帮他，为公司做一次全面的整顿，改善公司的体制，冲得更高更远。

小石的评估计划终于出炉了，所有的主管都屏息以待，看看要怎样“变天”……。

“在了解每个部门的作业之后，我觉得公司需要全面电脑化、透明化，把所有的资料全部输入电脑。要查哪批货、哪笔帐乃至估价的细节，一按键就清清楚楚地出来，既增加



了效率，减少了人情干扰，又可以防弊！”

小石把一份厚厚的计划书，交给了董事长：

“上面写得很详细，连电脑的容量、机型，都做了评估，花不了多少钱。您只要交给采购部门，找人估价就成了，到时候我会协助安装，并教大家使用……”

“好！好！好！我来看看！”董事长频频点头，又转过身：“华小姐，你也研究研究！”

一个月就能办妥的事，居然拖了近半年。难道董事长和华小姐要研究这么久吗？不过每次开会，他必定竖起大拇指，大声说：

“石博士这个计划真是太伟大了。我愈看愈佩服，一定要做！一定要做！”

大家都猜到小石很快会升到一级主管，果然董事长在会议上宣布了这个消息：

“石博士留美多年，我们公司应该积极注重他的长处，以开拓海外市场，所以我决定设立美国办事处，请石博士担任驻美代表。同时为了使他能无后顾之忧，公司要为他在美国买一栋房子，全家的机票、搬家和子女的教育费，全由公司负担。”

多么优厚的待遇啊！人人都露出羡慕的眼光。

只是公司的全面电脑化，要由谁来负责同呢？

“我正在研究！”每次有人问，董事长都这么说：“一定要做！一定要做！”

【周易谋略】

《小过》卦的中心思想在于阐释“过”与“敛”的道理。行动有时难免过度，过度与收敛的分际必须明辨。“功高震主”一词广义的解释很复杂，它包含了“因为做事方法太

●

直、太过，可能对主造成伤害，以致震主”的意思。做一项改革是好事，但太透明了，可能会影响到“主”的利益。“主”本人或其家族，也可能有不法之事，当司法和监察制度真正建立时，他自己也难逃被调查的命运，这时做主的，便不得不放缓原有的步子，甚至到头来成了改革的阻力。做下属的，小心遭到“外放架空”的命运。上面小石的故事，值得我们深思。

214



周
易
谋
略

周
易
谋
略

第四章

周易人际交往谋略



一、《比》卦之谋

——天堂与地狱

【原文】

䷇ 比吉。原筮，元永贞，无咎。不宁方来，后夫凶。

初六 有孚比之，无咎。有孚盈缶，终来有它，吉。

六二 比之自内，贞吉。

六三 比之匪人。

六四 外比之，贞吉。

九五 显比。王用三驱，失前禽，邑人不诫，吉。

上六 比之无首，凶。

【题解】

下卦“坤”为地，上卦“坎”为水，地因水而柔，水因地而流，以两者关系比喻相亲相助。本卦主爻“九五”，阳爻阳位，至尊刚健，五阴爻相随，相亲相助，“比，吉”。阐述人际相亲相助、宽容共处的原则。

【易理说事】

□ 互助

《向导》杂志曾报道了一则故事：



有一个人遭遇暴风雪，迷失了方向。由于他的穿着装备无法抵御暴风雪，以至手脚开始僵硬。他知道自己时间不多了。

结果他遇到了一个和他遭遇相同的人，几乎冻死在路边。他立刻脱下湿手套，跪在那人身边，按摩他的手脚，那人渐渐地有了反应。最后两人合力找到了避难处。他救别人其实也救了自己。他原本手脚僵硬麻木，就是因为替对方按摩而缓了过来。

下面这则故事也许更能说明问题：

有一个人想看看地狱和天堂的差别。他先来到地狱，地狱的人正在吃饭，但奇怪的是，一个个面黄肌瘦，饿得嗷嗷直叫。原来他们使用的筷子有一米多长，虽然争先恐后夹着食物往各自嘴里送，但因筷子比手长，谁也吃不着。

“地狱真悲惨啊！”这个人想。

然后，他又来到天堂。天堂的人也在吃饭，一个个红光满面，充满欢声笑语。原来，天堂的人使用的也是一米多长的筷子，不同之处在于——他们在互相喂对方！（**天堂和地狱拥有同样的食物，相同的食具，相同的环境，但结果却不大相同！**）

天堂与地狱的天壤之别，仅在于做人的“一念”之差；因心态不同，就造成了极不相同的结果。

□ 经验

有一群登山爱好者准备征服一座海拔 6000 米的高山。于是，他们组成一个小分队扎营在海拔 2000 米的山脚等待天气好转。他们当中有些是专业的登山运动员，体魄健壮，经验丰富。



天终于晴朗了，微风轻吹，队员们开始行动起来，由经验丰富的队员带领出发了。

在攀登者脚下，高山有种驯服般的宁静，只有峰顶的冰川在阳光下闪着迷人的光辉。每个登山者都沉浸在攀登的乐趣中。他们用手提电台与基地保持着联系，不时地向遥远的家中通话，向亲人叙述他们在高山上所见的美景。

正当攀登者慢慢接近主峰的时候，灾难悄悄降临了。乌云翻滚，狂风肆虐，气温骤降。几个经验丰富的登山运动员知道情况不妙，要求大家全力返回。可是，由于在路上逗留时间太长，夜已慢慢逼近，按经验他们已无法下山，只能等救营人员前来。

狂风如决堤之水，怒吼而来，许多队员的衣服被风撕破，手套也脱落了……

祸不单行的是，有位队员的腿部被飞石击中，出了大量的血，伤员痛苦地呻吟着。

风越吹越大，严寒也随之降临。伤员极其痛苦地喊：“我冷，我冷……”血流出后又很快结成冰。有一个登山者说：“现在天色尚未全黑，让我来背他下山，或许他会有救。”

“你这是去找死，营救人员马上会来的。”众人劝他。可是，他还是背起伤员努力向山下走去。

夜幕降临了，山上起了暴风雪，营救人员根本无法上山。第二天，营救人员发现在原处等待救援的人们紧紧挤在一起，可已经僵硬了。救援的人员在海拔 4000 米的地方发现伤员和背着他的人，竟然还活着。

营救人员说在这种天气下能存活下来简直是奇迹。他们分析原因后断定，他们之所以能活着，是因为他们一个晚上都没有停止过高强度的运动。



【周易谋略】

《比》卦讲的是人际交往之道。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。在现实生活中，每个人每天都面临着天堂或地狱的生活。当我们懂得付出、帮助、爱、分享，我们就生活在天堂；若只为自己，自私自利，损人利己，实质就等于生活在地狱里。地狱和天堂就在自己的心里。

人际关系的黄金定律就是：帮助别人的时候，就在帮助自己。你帮助5个人，5个人都会帮助你。



二、《噬嗑》卦之谋

——别给问题留后遗症

【原文】

䷔ 噬嗑^①亨，利用狱。

初九 履校灭趾，无咎。

六二 噬肤灭鼻，无咎。

六三 噬腊肉，遇毒，小吝，无咎。

九四 噬乾肺，得金矢，利艰贞，吉。

六五 噬乾肉，得黄金，贞厉，无咎。

上九 何校灭耳，凶。

【题解】

卦形似张大的口，“初九”、“上九”形似上、下顎，而“九四”则如口中一物，成为咬合咀嚼的形象，因而命名为“噬嗑”。又，下卦“震”是雷，上卦“离”是火，而六爻中三阴三阳，各占一半，又象征治狱亦须刚柔相济的准则。遇到阻碍，打开局面，就会通达顺利。相反，如果遇到问题不及时解决，问题就会变得越业越复杂，再想解决，恐怕就晚了。



【易理说事】

□ 不是外人

杰弗逊有一个很要好的朋友，因为很小的时候就认识了，所以一直保持着密切的来往。他常常为杰弗逊推荐一些书，或者为杰弗逊做一些杰弗逊要他做的事，呼来唤去的，从来没有怨言。杰弗逊在他面前很随便，他说杰弗逊没心少肺，穿着大人的衣服，其实是个小孩。

有一年他搬了家，新年的时候他邀杰弗逊到他家看一看。杰弗逊答应了，可新年那天轮到杰弗逊在学校里值班，上午杰弗逊给他打了一个电话，他听说杰弗逊值班，就问杰弗逊还能不能去，杰弗逊说下午过去。

下午杰弗逊要离开学校的时候，有一同事来到学校，他见杰弗逊要走，就说：“您和我打一会儿乒乓球吧！”杰弗逊说还有事，他说就玩一会儿，经他一说，杰弗逊有些手痒起来，就和他玩了起来。

这一玩把时间给忘了，等杰弗逊从学校里出来，天都快黑了，只好回家了。

后来杰弗逊总想找个机会对朋友解释一下，可不知怎么搞的，一拖就很长时间。时间越长就越不想再提这件事了。心想，反正也不是外人，何必那么多礼节呢，后来竟渐渐地给忘了。（问题就这样留下了后遗症，不及时解决问题，势必会《噬嗑》之惩罚）

杰弗逊再次想起朋友的时候，是有事要求于他。电话里他对杰弗逊很冷淡，杰弗逊问他怎么了，他说：“问你自己。”杰弗逊试探着提起新年里的那件事，他说：“你已经无可救药了，有那样轻率待人的吗？”



朋友很生气，说那一天他和妻子推掉了所有的安排，只是为了杰弗逊的到来，从早晨到晚上竖着耳朵听每一阵上楼的声音，可最终杰弗逊没有去，之后连一个电话都没有。

朋友说得杰弗逊脸上一阵阵发热，杰弗逊解释说 he 从来没有把他当过外人，因为杰弗逊以为他们的距离很近，就在这件事上随便了。他说杰弗逊是一个言而无信的人。

为了让杰弗逊知道诺言这个很平常的词，他决定不再理杰弗逊。

因为失去了这个朋友，杰弗逊记住了什么是诺言，也记住了有了错要及时更正，有了问题要及时解决的道理。

□ 流言

就在小莉说新来的部门经理长得挺酷，有点像王力宏，两个小时之后，整个销售科便传小莉在暗恋“王力宏”。小莉又被叫去谈话了。（问题出现了）

“请坐，”“阿宏”看上去虽然不苟言笑但却很有礼貌。“我刚进公司，一切对我来说很陌生，不过大家似乎很热情。”说到这里他意味深长地看了小莉一眼，小莉被他弄得有点糊涂。“我想我有必要自我介绍得再清楚一些。我叫杨建忠，不叫王力宏。”小莉的脸突然红了，心中暗骂不知哪个长舌王竟然把话传得这么快。

“杨先生，我……”小莉刚要张口解释，就被他打断了，他严肃地看着小莉，小莉的心砰砰狂跳，紧张地望着他，“我已经有女朋友了，我们感情很好……”接下来他说什么小莉再也听不下去了，他说的这是什么呀，她心想：他有没有女朋友与我何干，这话说得也太离谱了，说他酷就是爱上他了？再不解释就跳进黄河洗不清了。

“我想……”



“好了，不说这些了”，小莉又一次被他的话打断：“你是女孩子，我不想让你尴尬，这件事大家就当不知道吧！”

怎么能当不知道？我是冤枉的，小莉心有怨气，可没等她开口，经理又说话了，“下面问你一些工作上的事，有些报表我想知道要更详细一些。”没办法，他是上司，要谈工作就谈吧！（为什么不争取？）

半小时后，小莉将他的问题回答完毕，刚出他办公室的门，便看到同事方云早守在门口。“怎么样，你们说什么？怎么这么久？”她脸上的笑容十分诡秘。想起刚才的尴尬，小莉没好气地说：“没什么，他只是问了我……”话没说完，方云便飞一样地跑开了，“怎么了，今天所有人都不让我讲一句完整的话吗？我有口臭吗？”小莉十分生气。

当小莉回到办公桌前，想到蒙受了不白之冤，真是气不打一处来，还哪有心情工作，干脆就趴在桌子上睡着了……也不知道睡了多久，迷迷糊糊感觉到有人推她，睁眼一看，是方云，方云笑咪咪地走了。

小莉看着方云那样子，也懒得理她，开始收拾东西。可是她发现每个经过她办公桌前的同事都将眼睛瞪得大大的看着她。有的对她笑着竖起了大拇指，有的甚至直接开了口：“不错哦。”她还没来得及想清楚，好朋友玲玲已经冲到她身边，用大分贝的音量对她说：“哎呀，我以前怎么没发现你这么厉害，听说他长得像王力宏？”有没有搞错？玲玲不是销售部的，小莉在4楼，她在6楼，连她都知道的了？“以为你很保守哩！怎么见人家第一天就 KISS 了！”玲玲大声嚷道。“什么 KISS？谁说的？”小莉快要被气晕了。“得了，连我都瞞？刚才方云告诉我的，她说你自己说的，他吻了你……”（问题更严重了）

“这不是诽谤吗？等等，让我想想，”小莉气愤地说，“我刚才对方云说‘他问我’，一定被她听成‘他吻我’了，



这个八卦王，我的普通话不至于那么差吧？”

好不容易向玲玲解释清楚了，回到家已经是口干舌燥了。天啊！明天你要面对那么多人，该怎么说呢？干脆用高音喇叭广播好了。

第二天进办公室，小莉脸上一副准备应战的表情，她决定要脸不红心不跳地向大家说明白。可是她觉得今天大家老用怪怪的表情看着她，好像在可怜她似的。还是方云第一个跑到她身边宣布最新消息：“王力宏要辞职！他是不是对你做了什么不想负责？想一走了之，没门！我们会帮你的。”“为什么辞职？”小莉还没得到答案，就再次被“阿宏”叫进了办公室。

他已把东西收拾好了，很无奈说：“我实在没想到，所以我决定退让，我被你们搞得很惨！”“杨经理，我也很惨，同样是受害者，可以告诉我为什么要辞职吗？”小莉平静地问。

“昨天有人打我手机。我当时不在，那人就在手机上留言：‘吻了别人要负责’，恰巧被我女朋友看到。她现在气得一个人不知道跑哪里去了，我真的……”

【周易谋略】

《噬嗑》卦讲的是惩罚。犯了错要遭到惩罚，大的惩罚往往是由小错一步步走向大错而导致的严重后果。在人际交往中，如果我们有错——即使这种错是无意间或不得已所造成的，也应该及时道歉或说明，不能拖拖拉拉或认为对方一定会理解你。无论是夫妻生活还是朋友相处，都不能过于不拘小节，再亲近的人也不可以随便，因为这关系到你的人格和信誉。

对于误会，要及时解释清楚。表面上看，小莉似乎没有解释的机会，但事实并非如此。据理力争的时候别人是根本无法打断的。实际上她是没有对问题加以足够的重视，所以才会被打断时不去争取。问题不及时解决，到头来害了别人，也害了自己。这也是一种惩罚。



三、《贲》卦之谋

——注重第一印象

【原文】

䷖ 贲亨，小利有攸往。

初九 贲其趾，舍车而徒。

六二 贲其须。

九三 贲如濡如，永贞吉。

六四 贲如皤如，白马翰如，匪寇，婚媾。

六五 贲于丘园，束帛戔戔，吝，终吉。

上九 白贲，无咎。

【题解】

内卦“离”是火，其意为文明；外卦“艮”是山，其意为止，引申为名分。以文明使人处于应在的位置，这是人类社会集体生活所必须有的礼仪修饰，所以命名为“贲”。礼仪修饰具有亨通的作用，对促进事物的健康发展小有利益。本卦告诉我们，人的外表修饰与别人对自己的印象关系密切，所以要加以重视，不能太随便。

□ 莫莱如是说

被《时代》杂志誉为全美第一位服装工程师的约翰·T·莫莱认为，在服饰仪表方面，成功人士的保守、不逾越身份，并尽可能符合公司的要求，是通向成功的重要保证。

他曾经为机构的高层行政人员的衣着下了个规定，最适当的西装颜色是蓝色和灰色，咖啡色则不大好。

大凡给对方留下了好印象的人都好与对方交往和合作，穿像样的衣服是让别人认真对待你的一种方法。穿着与众不同，一定要和你所从事的工作和所在的单位相协调。不同的公司与公司之间，正确的职业服装标准是不一样的，要根据该公司经营的种类、产品或服务的性质、公司位置、公司历史与传统等等来确定。留意你的服饰和仪表，并不是叫你穿上最流行的、最时髦的衣服，也不是让你保留最摩登的发型，只是请求你穿得使人有整齐、清洁之感，面颊和发型都很娴雅、自然、得体就行，至于衣服新旧等问题都是次要的。

□ 从此不敢太自由

周五是陶先生公司的自由着装日。有一天，陶先生穿了一件绿色T恤，可那天业务部门和客户发生纠纷，总部命令陶先生和业务经理前去向客户道歉。

事发突然，陶先生没带替换的衬衫，又来不及买，只能将就了。其实在这样的场合，穿T恤是不太合适的，自始至





终，陶先生为自己的绿T恤感到尴尬和不自然。还好，客户没有太在意陶先生的“随便”。从此以后，即便是周五，陶先生也不敢太自由了。

若干年前，上海人周末一家子出去下馆子、游公园，男主人会穿上西服、打上领带，以示隆重，现在大概没有这样的年轻人了。时代发展得真快，陶先生相信，随着公交、住房条件的改善，像穿西服骑单车、戴领带挤公交、白天高楼大厦、晚上棚户凉席等等的尴尬一定会从陶先生的生活中逐渐淡出……

□ 合资购衣

小黄日前有了平生第一套价值千元以上的名牌西装，不过他只拥有这套西装的五分之一，其他的五分之四分别归宿舍的其他4个兄弟所有。

因为去公司面试时对方要求男生穿西装、打领带，小黄去商店一打听，名牌西装都要上千元一套！这对于家里经济条件并不宽裕的小黄来说，实在是太奢侈了。回宿舍一说自己的苦闷，得到了大家的共鸣。大家开了一晚上的“卧谈会”，最后得出结论：既然5个人的高矮胖瘦都差不多，与其每人都花三四百块买质量不好的西装，不如凑起来买一套好的。

西装买回来了，小黄荣幸地第一个穿上它去参加面试。面试结束后，考官中的一位校友好心地提醒他：“以后穿西装要穿皮鞋，不要穿球鞋噢。”小黄这才明白过来，原来仅有一套西装是远远不够的——可是，皮鞋总不能也5人合穿一双？



【周易谋略】

本卦阐述的是礼仪修饰的原则。衣冠不整、蓬头垢面让人联想到失败者的形象。而完美无缺的修饰和宜人的体味，能使你在任何团体中的形象大大提高。所以，怡人悦人的仪表也是一种艺术。

别人对你的第一印象，往往是从服饰和仪表上得来的，因为穿着服饰往往可以表现一个人的身份和个性。毕竟，要对方了解你的内在美，需要长久的过程，只有仪表能一目了然。

顺利和成功与否，第一印象至关重要，不讲究仪表就是自己给自己打了折扣，自己给自己设置了成功的障碍，不讲究仪表就是人为地给要办的事情增加了难度。但是，讲究仪表也有个“度”的问题，不能过分修饰，也不能不顾自己的承受力盲目追逐潮流，否则，可能会弄巧成拙为修饰所累。



四、《无妄》卦之谋

——态度是个大问题

【原文】

䷘ 无妄元亨，利贞。其匪正有眚；不利有攸往。

初九 无妄往吉。

六二 不耕，获不菑，畲。则利有攸往。

六三 无妄之灾，或系之牛，行人之得，邑人之灾。

九四 可贞，无咎。

九五 无妄之疾，勿药有喜。

上九 无妄行，有眚，无攸利。

【题解】

《无妄》卦下震上乾，震为雷、为动，乾为天、为健。天下雷声震动，这个动是遵循天道而动，故有无妄之义。无妄就是没有虚妄，在行为上是不轻举妄动，在语言上是以低姿态说话，否则就可能遭到“无妄之灾”。这是本卦之谋略的精髓。

【易理说事】

□ 第三者

吴琼是公司的部门主管，带着八个人一起工作。她最近



可是碰上了不少麻烦。

最近公司人事有些调整，吴琼的部门又加了两个人，工作也加重不少。她忙了好一阵子，两个多月后，才逐渐理出头绪，生活也恢复正常。就在她刚能喘一口气的时候，竟发现她最得力的副手，和新来的一位俊男似乎在谈恋爱。

于是吴琼决定采取措施，那天午餐时间，她特别单独约了副手出去吃饭，才问了不到三句话，她就全说出来了。没错，她现在正在热恋中。难怪，她最近做事老是情绪不稳，吴琼起先还以为她是因为工作量太大了呢。吴琼先以开玩笑的方式劝她，这个男生太帅啦！和他谈恋爱多累呀！趁现在陷得不深，赶快撤退！可是她却说：“来不及啦！已经爱上了。”吴琼只好拿出做长官的架子说：“如果你们还要继续谈恋爱，我只好把他调到别的单位。”她的副手差点没气疯了，眼泪一直掉，吴琼看了也跟着难受。（这个“架子”可是高姿态了）

她改而循循善诱，说这个男生才调来这个部门没几天，工作都还未必熟练，就开始和同部门的人谈恋爱，你要是做他的长官，会怎么评价他？再说你是我的副手，也算他的半个直属主管，若遇到什么情况，你要怎么做，才能让别的同事相信你是公平的？（好象有点“软硬兼施”之嫌，容易让人误会）

可是，从饭吃完了那一刻起，副手就再没有主动跟她讲过一句话。那个男生见了她，就像老鼠见了猫，总是低着头匆匆走过；甚至有一次，吴琼正准备进茶水间拿茶时，在门口听见她的副手在和另一个部门的职员说话，她说吴琼和她在抢男朋友，因为男生不喜欢她，她竟威胁要把那个男生调走！吴琼不想再听下去，转身离开。（无妄之灾就这样来了）

回到办公室，吴琼把已经送出去要调走那个男生的公文



即时收了回来，心里却不知是什么滋味。现在，他们在办公室大方的一面谈恋爱，一面工作。而吴琼，却在愈来愈多异样的眼光下，考虑着是不是该辞职呢？她在想，难道自己真的错了吗？

□ 用低姿态去说话

不到 30 岁的史强，居然当上了罗茜莎西餐厅的总经理？

当然，如果不是其岳父操控了罗茜莎西餐厅的控股权，寒门出生的史强即使能力再强，人再帅气也不会这么快坐上总经理的位子。其岳父手一指，原为分店店长的史强成为全公司的总经理了。

史强非等闲之辈，名牌大学食品专业毕业又在国外待过两年，回国后又从底层干起，从领班，到店长，对餐厅的经营，早有“经国之大志”。

所以才上任，史强就带领各分店店长，到日韩作了考察，而且立刻有了收获。

“看看汉城那家小火锅连锁店，多发！多赚！”在回程飞机上史强特别从头等舱走到经济舱，对二十多位店长宣布：“我现在已经决定，回去就发展这种小火锅，我连韩国制造火锅的厂商都搞清楚了，保证成功，而且这是创举，在国内一定能轰动。”

机舱里立刻爆发一片掌声，但掌声一落下，有一个人就拉着嗓子喊：

“史总啊！可是你要想想咱们是西餐厅，桌椅都是进口的材料，又是高级地毯，你这火锅往上一放，水开了，蒸气再往上跑，涮的时候，又难免溅出来，这损失不就大了吗？”

（大庭广众之下，不太好吧？）



下面开始交头接耳，听见一些低低的附和：“对呀！可不是吗！”

“而且，西餐厅里讲究的是气氛，东一锅、西一锅，既冒火、又冒烟，不是不伦不类吗？”

“什么不伦不类？”史强火了：“你吃过瑞士火锅没有？不但冒水气，还冒油烟呢。一句话，我这么决定了，下个月就进货，立刻印海报，登广告，百分之百成功！”

突然间，各报都刊出了大幅的小火锅广告。

每家连锁店前，除了挂满大彩条、大海报，还插满了旗子，推出期间，特价优待。

这特价优待，原定两个星期，没想到，欲罢不能，居然持续了半年。

这欲罢不能是不得已呀！

推出第一天，明明是元月，偏偏热得跟盛夏一样，客人进来，都喊热；还有好多，抬头一看是小火锅，转身就出去了。

接着，又是梅雨，加上小火锅一蒸一烤，墙上的壁纸居然自己开口，从顶上脱落，害得各分店急着用胶条把壁纸黏回去。

黏回去？多难看！可是跟桌、椅、地毯比起来还算好看呢！正中了余庆说的，豪华的家具全完了，才半年，这高级西餐厅不但变得不伦不类，老顾客不再上门。连有限的几位捧小火锅场的顾客都不来了，说这餐厅太老旧、不求进步。

其中惟一的例外，是余庆负责的那家店。

余庆虽然好像服从总公司的命令，进了一批小火锅，可是他宣传，更不推荐，只当小火锅不存在。甚至碰上看广告要来尝新的顾客，余庆都摇摇手笑笑，小声说：“讲句实话，我自己都不敢恭维这种东西，我劝您，还是点西餐吧！”



我们是西餐厅嘛！哈哈！对不对？”

余庆那家的生意居然一天比一天好，每月一次的店长会议，余庆在下面，虽不说话，他的笑，却一次比一次……让史强不舒服。（这“笑”不是讽刺顶头上司吗？要倒霉）

“当然啦！有些不喜欢看到火锅的客人，会一起跑去火锅少的分店，这不是那家店好，是走歪运。”史强安慰大家：“继续坚持，什么新东西，要造成风气，都得花点时间。”

只是，话才说完，有一家店就出了乱子。火锅下面的小瓦斯炉，先是点不着，点一次两次，居然轰一声，蹲在那儿点火的店员立刻进了医院。

跟着另一家店也发生意外，是壁纸没黏牢，掉下来，正碰上下面小火锅的火，着了起来，虽没酿成大祸，救火车一浇，却全“泡了汤”。

偏偏这时候余庆的餐厅被市政府选为卫生安全评奖的第一名，余庆自己发了新闻，还开了庆功宴。

庆功宴居然发请帖给各分店的店长，以及史总经理。（得了第一就算了呗，又发新闻，又开庆功宴的，这不是公然向“史总”挑战吗？最严重的是，还发什么请贴，余庆还真能捅马蜂窝）

听说大家都去了，除了史总之外。

史强头疼了，思前想后，几天失眠。人不用说话，数字会说话，从他上任半年来，公司的业绩跌了三分之二。

“我错了！”史强主动去见老岳父：“我做了错误的决策，我想明天就宣布，各分店全部放弃小火锅。”

刘老头铁青着脸，正盯着财务报表看，听史强这么说，那铁青突然变成通红，狠狠拍一下桌子，霍地站了起来：

“你没错！你现在宣布改回去，就真错了！”

史强把原来写好的公文压下了，换上另一张——



“××分店不配合总公司决策，有违团队精神，也有损公司整体形象。经董事会决议，店长余庆应予免职，即日生效。”

余庆走人了，他那家副店长很识时务，立刻搬出小火锅。

只是，才端出，就接到史总经理办公室秘书的电话：

“你们分店维持原来的经营方式，不必推出小火锅。”

又过几天，新的命令又发布：

“经测试，推出小火锅的时机尚未成熟，下周起，各店均撤销小火锅，并进行全面整修。”

【周易谋略】

本卦反复强调不轻举妄动。六三爻还讲了个故事，说有人将牛系在路边，被过路人顺手牵走了，结果住在附近的邻居受到怀疑。这对于邻人来说是无妄之灾”。吴琼也受了无妄之灾，可是她“受灾”是有原因的，这个原因就是态度问题。用真诚的爱去温暖他的心，换取他的信任，在人际交往中，是非常重要的。我们无论何时何地，都应审度对方的观点如何，我们对付别人，应常常提出“对方何以如此？”的问题，或反身自问“我如果处于对方地位，将会如何？”这样，在人际交往中才可以消除许多无谓的误会，获得许多真挚的好友。而余庆的失误在于他事情做对了，但态度错了。



五、《坎》卦之谋

——承诺与信任

【原文】

䷜ 习坎有孚维心，亨，行有尚。

初六 习坎，入于坎窞，凶。

九二 坎有险，求小得。

六三 来之坎，坎险且枕。入于坎窞，勿用。

六四 樽酒簋贰，用缶，纳约自牖，终无咎。

九五 坎不盈，祗既平，无咎。

上六 系用徽纆，置于丛棘，三岁不得，凶。

【题解】

本卦的上、下卦都是“坎”即陷阱，象征其险无比。“坎”卦的上、下爻均为阴虚而中爻为阳实，象征心中实在，故有“维心”之辞；“坎”形与古字“水”相似，当水流动时，前有凹陷，必注满之后溢出才继续前行，无论前方有多少凹陷，水决不违背这一原则，故有“有孚”即有诚信之辞。从人际交往的角度来讲，对待自己的亲朋好友应该以诚信为根本。有了诚信，终有能艰难险阻。这是《坎》卦之谋的主占所在。

□ 承诺

一次 8.2 级的地震几乎铲平美国的小石镇，在不到 4 分钟的短短时间里，3 万人以上因此丧生！

在一阵破坏与混乱之中，有位父亲将他的妻子安全地安置好了以后，跑到他儿子就读的学校，然而他迎面所见，却是被夷为平地的校园。（“坎”，出现了）

看到这令人伤心的一幕，他想起了曾经对儿子所作的承诺：“不论发生什么事，我都会在你身边。”至此，父亲热泪满眶。面对看起来是如此绝望的瓦砾堆，父亲的脑中仍记着他儿子的诺言。

于是父亲马上挖掘，其他悲伤的学生家长赶到现场，悲伤欲绝地叫着：“我的儿子呀！”“我的女儿呀！”有些好意的家长试着把这位父亲劝离现场，告诉他“一切都太迟了！”“无济于事的！”“算了吧！”等等，面对这种劝告，这位父亲继续进行挖掘，工作，一瓦一砾地寻找他的儿子。

不久，消防队队长出现了，也试着把这位父亲劝走，对他说：“火灾频传，处处随时可能发生爆炸，你留在这里太危险了，这边的事我们会处理，你快点回家吧！”而父亲却仍然回答着：“你们要帮助我吗？”（**尽管身处险境，但他仍象水一样始终往前，决不违背自己的原则**）

警察也赶到现场，同样让父亲离开。这位父亲依旧回答：“你们要帮助我吗”然而，却没有一个人帮助他。

只为了要知道亲爱的儿子是生是死，父亲独自一人鼓起勇气，继续进行他的工作。

时间一分一秒地流逝，挖掘的工作持续了 38 小时之后，





父亲推开了块大石头，听到了儿子的声音。父亲尖叫着：“阿曼！”他听到回音：“爸爸吗？是我，爸，我告诉其他的小朋友说，如果你活着，你会来救我。如果我获救时，他们也获救了。你答应过我的：‘不论发生什么事你都会在我身边’，你做到了，爸！”（坚决履行自己的诺言，最后终于让儿子脱离了险境）

“你那里的情况怎样？”父亲问。

“我们有 33 个，其中只有 20 个活着。爸，我们好害怕，又渴又饿，谢天谢地，你在这儿。教室倒塌时，刚好形成一个三角形的洞，救了我们。”

“快出来吧！儿子！”

“不，爸，让其他小朋友走出去吧！因为我知道你会接我的！不管发生什么事，我知道你都会在我身边！”（用诚信，他得到的回报，不仅仅是救回了儿子，也会让儿子有象他那样做人的原则。同时，也会对其他 19 个孩子的心灵产生重要影响。他们的家长则会感谢他，并成为这个充满诚信的人的朋友）

□ 朋友

公元前四世纪，在意大利，有一个名叫皮斯阿司的年轻人触犯了国王。皮斯阿司被判绞刑，在某个法定的日子要被无辜处死。

皮斯阿司是个孝子，在临死之前，他希望他能与远在百里之外的母亲见最后一面。国王感其诚孝，决定让皮斯阿司回家写母亲相见，但条件是皮斯阿司必须找到一个人来替他坐牢。

这是一个看似简单其实近乎不可能实现的条件。有谁肯冒着被杀头的危险替别人坐牢，这岂不是白寻死路。但，茫



茫人海，就有人不怕死，而且真的愿意替别人坐牢，他就是皮斯阿司的朋友达蒙。

达蒙住进牢房以后，皮斯阿司回家与母亲诀别。人们都静静地看着事态的发展。日子如水，皮斯阿司一去不回头。眼看刑期在即，皮斯阿司也没有回来的迹象。人们一时间议论纷纷，都说达蒙上了皮斯阿司的当。

行刑日是个雨天，当达蒙被押赴刑场之时，围观的人都在笑他的愚蠢，那真叫愚不可及，幸灾乐祸的人大有人在。但，刑车上的达蒙，不但面无愧色，反而有一种慷慨赴死的豪情。追魂炮被点燃了，绞索也已经挂在达蒙的脖子上。有胆小的人吓得紧闭了双眼，他们在内心深处为达蒙深深地惋惜，并痛恨那个出卖朋友的小人皮斯阿司。

但是，就在这千钧一发之际，在淋漓的风雨中，皮斯阿司飞奔而来，他高喊着：我回来了！我回来了！

这真正是人世间最最感人的一幕，大多数的人都以为自己在梦中，但事实不容怀疑。这个消息宛如长了翅膀，很快便传到了国王的耳中。

国王亲自赶到刑场，他要亲眼看一看自己优秀的子民。最终，国王万分喜悦地为皮斯阿司松了绑，并亲口赦免了他的死刑。

【周易谋略】

纵观《坎》卦六爻，尽管都处险境，但吉凶不同，这里的关键在有无诚信。有诚信且又刚健中正者，就能脱离险境。在现实生活中，人难免要遇险，而一旦遇险，一个人能否像水一样有一种始终往前流淌的信念，是否把诺言当作发出去的水永远不能收回，对于能否脱离险境至关重要，对于交际则更为重要。有的人不把诚信当作谋略，是的，诚信是一种做人的品质和姿态，但有的时候，诚信又是一种最高超的谋略。



六、《睽》卦之谋

——求同存异皆欢喜

【原文】

䷥ 睽：小事吉。

初九 悔亡。丧马勿逐，自复。见恶人，无咎。

九二 遇主于巷，无咎。

六三 见舆曳，其牛掣，其人天且劓，无初有终。

九四 睽孤遇元夫，交孚，厉，无咎。

六五 悔亡。厥宗噬肤，往何咎？

上九 睽孤见豕负涂，载鬼一车。先张之弧，后说之弧，匪寇，婚媾。往，遇雨则吉。

【题解】

《睽》卦下兑上离，离象征火，火性炎上；兑象征泽，泽水润下。阴阳之气，上自上而下自下，二者乖背而不相和合，此所以为睽。睽为离，有离必有合；离因异，有异必有同。本卦在于阐释离与合、异与同的关系。就人际交往而言，《睽》卦之谋强调的是去离趋合、异中求合。这一谋略，无论是对一际交往还是国际关系都具有十分重要的意义。

□ 求同存异

1954年10月，周恩来接待应邀前来我国访问的印度总理尼赫鲁。会谈中，尼赫鲁谈到亚非会议问题。周恩来表示：我们愿意参加这个会议，因为这个会议是为亚非和平和世界和平努力的。1955年4月4日，周恩来向中共中央提出《参加亚非会议的方案（草案）》和《访问印度尼西亚计划（草案）》，指出：“我们在亚非会议的总方针应该是争取扩大世界和平统一战线，促进民族独立运动，并为建立和加强我国同若干亚非国家的事务和对外关系创造条件。”第二天，他参加了中共中央政治局的讨论。6日，国务院会议上通过了周恩来提出的参加会议的方针和代表团成员名单。周恩来为代表团首席代表，陈毅、叶季壮、章汉夫、黄镇为代表。7日，周恩来率代表团去广州。（以积极主动的姿态寻求合作）

亚非会议定于4月18日至24日在印度尼西亚的避暑胜地、风光明媚的山城万隆市召开。周恩来这时刚动过阑尾炎手术。他认为这次会议非常重要，一定要亲自参加。14日，他到达仰光。15日晚同尼赫鲁、吴努、纳赛尔、范文同、纳伊姆汗举行非正式六国会议交换意见。周恩来提出在亚非会议上不提共产主义问题，以免引起不必要的争论，致使会议无结果。这个建议获得一致赞同。17日，到达万隆。18日，亚非会议开幕。

亚非会议是第一次由亚非国家独立召开，没有西方殖民国家参加的会议。帝国主义和反动派对这次会议十分害怕，极端仇视，一开始就施展种种阴谋，企图阻挠和破坏。蒋介





石还派出了暗杀团组织，打算在万隆暗杀周恩来等。但在爱国主义的感召下，暗杀组织成员中有人向中国代表团报告了，中国代表团及时采取了预防措施。帝国主义见破坏会议召开的阴谋没有得逞，转而又利用亚非国家社会制度和意识形态的不同，以及长期殖民统治造成的相互之间的某些隔阂，挑拨离间，企图使会议陷于无休止的争论而归于失败，特别是挑唆中华人民共和国和其他亚非国家的关系。参加会议的 29 个国家中，同中国建交的只有 7 个，同美国有援助关系的有 22 个。许多国家对中国很不了解，有些国家受帝国主义的影响，对中国怀有恐惧甚至敌意。美国认为它有充分把握破坏这个会议。在帝国主义的挑唆下，会议一开始，有的国家的代表就提出所谓“共产主义威胁”，所谓“颠覆活动”等，会议气氛相当紧张。（这是运用《睽》卦之谋的背景）

4 月 19 日，会议第二天的下午，轮到中国代表发言。鉴于以上情况，周恩来临时决定把原定的发言稿作为书面稿印发与会者，自己则利用午间的短暂休会时间起草补充发言稿，以回答对中国的造谣中伤。他一边写，一边交给工作人员译成外文。下午的全体会议上，他发言指出：

“中国代表团是来求团结而不是来吵架的。我们共产党人从不讳言我们相信共产主义和认为社会主义制度是好的。但是，在这个会议上用不着来宣传个人的思想意识和各国的政治制度，虽然这种不同在我们中间显然是存在的。”（肯定“异”的存在，很客观上起了很好的缓冲作用，避免了引起更大争议）

他说：“中国代表团是来求同而不是来立异的。在我们中间有无求同的基础呢？有的。那就是亚非绝大多数国家和人民自近代以来都曾经受过、并且现在仍在受着殖民主义所



造成的灾难和痛苦。这是我们大家都承认的。从解除殖民主义痛苦和灾难中找共同基础，我们就很容易互相了解和尊重、互相同情和支持，而不是互相疑虑和恐惧、互相排斥和对立。”（寻找“同”的各种因素，而这些因素正是会议的最主要内容和任务）

他说：“本来，对于美国一手造成的台湾地区的紧张局势，我们很可以在这里提出……请求会议加以讨论。……我们也可以提议会议讨论承认和恢复中华人民共和国在联合国的合法地位问题。……而且，中国在联合国所受的不公正待遇，也可以在这里提出批评。但是，我们并没有这样做。因为这样一来，就很容易使我们的会议陷入对这些问题的争论而得不到解决。”（显示宽宏的胸襟）

他说：“我们的会议应该求同而存异。”会议应该把“共同愿望和要求肯定下来”，“我们还应在共同的基础上来互相了解和重视彼此的不同见解”。他谈了不同的思想意识和社会制度问题、有无宗教信仰自由的问题、所谓颠覆活动的问题，并说，“中国俗话说‘百闻不如一见’，我们欢迎所有到会的各国代表到中国去参观，你们什么时候去都可以，我们没有烟幕，倒是别人要在我们之间施放烟幕。”（暗示出“别人”才是我们共同的敌人）

他在发言的最后说：“十六万万亚非人民期待着我们的会议成功。全世界愿意和平的国家和人民期待着我们的会议能为扩大和平区域和建立集体和平有所贡献。让我们亚非国家团结起来，为亚非会议的成功努力吧！”

周恩来的发言获得了与会代表普遍热烈的欢迎和赞扬，会场响起了经久不息的掌声。当他讲毕回到自己的座位时，许多代表过来同他握手祝贺。缅甸总理说：周恩来的演说是“对打击中国的人一个很好的答复”。有些在会上发表过攻击



中国的言论的代表也不得不承认“这个演说是出色的，和解的，表现了民主精神”。周恩来的发言，阐明了中国的外交政策，回击了反动派的造谣诬蔑，使一些国家对中国的认识更清楚了。这个发言，引导会议绕过暗礁，拨正方向，回到了正确的轨道上来。“求同存异”这个1954年周恩来曾提出的同英国等西方国家交往的方针，成了万隆会议的原则。

会议毕竟取得了成功。经过各国代表的反复磋商，特别是周恩来在坚持原则的基础上同意把五项原则的前四项改为七项，同意把“和平共处”一词改为联合国宪章的用词“和平相处”，这样，终于通过了万隆会议的十项原则。这十项原则，是照顾了有些国家避嫌不愿直接提和平共处五项原则的情况，实际上包括了和平共处五项原则的全部内容。

会议期间，周恩来打破资产阶级外交规格，同与会各国的代表，不管小国还是大国，已经建交还是尚未建交，都积极主动地进行了广泛的接触，交结了很多朋友，增进了各国对中国的了解，为后来一些亚非国家同中国建立外交关系创造了条件，为进一步发展中国同广大亚非国家的友好关系打下了良好的基础。（这是另一种异中求同）

周恩来顾全大局的崇高风格、平等待人的谦逊作风和作为政治家所具有的广阔胸怀，博得了与会代表一致的钦佩和赞扬。中国的保卫和平、反对战争和大力支持亚非国家正义斗争的严正立场，和“求同存异”、“协商一致”，不强加于人，摆事实，以理服人的态度，赢得了广大亚非国家的同情和支持。各国代表普遍肯定了周恩来对亚非会议所做出的杰出贡献。著名黑人学者杜波依斯夫妇曾对王炳南说：“非洲大陆人民的解放事业受到国际广泛注意，正是周总理在万隆会议上的精辟讲话所引起的。”

5月13日，周恩来回国后在全国人大常委会上作《关



于亚非会议的报告》，阐述了这次会议的重大历史意义。他说：“这个会议是在没有西方殖民国家的参加下，由渴望掌握自己国家命运的亚非国家举行的，它反映了占全世界人口一半以上的亚非人民的共同愿望和要求。”这在历史上是第一次。

1956 年底到 1957 年初，周恩来出国访问亚欧 11 国，“寻求友谊、寻求知识、寻求和平”。同时，他十分重视开展人民外交活动，在这个历史时期，尽管不少国家同中国还没有建交，但是友好团体和民间人士的往来络绎不绝，中国在上世界上发挥越来越重要的作用。

【周易谋略】

本卦阐述了离与合、异与同的一般法则。离久则合、异中求同，这是客观规律。国家与国家的建交是这样，个人之间的交往也是如此。有作为的人，有时固然因为时势的考虑、坚持原则的需要，虽同而存异，随合而有别，但是在一般情况下，应以积极主动的姿态，努力从异中求同，结合力量有所作为。异中求同需要有宽宏的胸襟，能包容常人所不能容者。异中求同是顺应时势所要求的权变，它是一种并不违背原则的委曲求全。在异中求同过程中，会有种种障碍，但是只要持之以恒必能如愿。从主观方面分析，异中求同必须真诚，只有相互信任，求同才能成为可能。



七、《萃》卦之谋

——凡人可识不可全交

【原文】

䷬ 萃亨。王假有庙，利见大人，亨，利贞；用大牲吉。利有攸往。

初六 有孚不终，乃乱乃萃。若号，一握为笑。勿恤，往无咎。

六二 引吉，无咎。孚乃利用禴。

六三 萃如，嗟如，无攸利。往无咎，小吝。

九四 大吉，无咎。

九五 萃有位，无咎；匪孚；元永贞，悔亡。

上六 赍咨涕洟，无咎。

【题解】

上卦“兑”是悦，下卦“坤”是顺，喜悦而顺从，象征欢聚；上卦“兑”是泽，下卦“坤”是地，象征水在地上聚而成泽。又，本卦“九五”刚毅中正，“六二”柔顺中正，以中正为前提而上下呼应，相得益彰，故名“萃”。从人际交往的角度看，本卦阐释了这样一个原则：交朋友要选择那些中正的人，只有以中正为前提，才能“欢聚”，“成泽”，才能“上下呼应”，“相得益彰”。否则，这种不良的人际环境会对你产生不良的影响，甚至还会引祸上身。

□ 孟母三迁

孟子儿时住在城北的乡下，因离坟地较近，经常看到出殡的队伍，吹吹打打，哭哭啼啼，颇为热闹。于是，孟子和小伙伴们也玩起了出殡的游戏，而且学得越来越像那么回事。孟母一看，这怎么行？于是把家迁到了城里。

新家的附近有一屠户，小孟子天天去看屠户杀猪，回来便又玩起了杀猪的游戏。孟母觉得孩子这样下去还是不行，便又迁走了。这回迁到了城南一所学宫附近。学宫里经常演习礼仪，小孟子看了回来就和小伙伴们玩起了习礼游戏。这回孟母放心了。

这就是中国历史上著名的“孟母三迁”的典故。这个故事告诉我们，人要选择能够对自己产生良好影响的人际环境。

俗语说：鱼找鱼，虾找虾，王八对绿豆。意思是物以类聚，人以群分，什么人交什么人。林黛玉决不会看上赖大，贾宝玉也决不会与刘姥姥恋爱。那么，人是不是就一成不变？若是一个瘪三就永远是一个瘪三，若是一个公子哥就永远是一个公子哥？不是，人是会变的。因此还有一句俗话：近朱者赤，近墨者黑。孟母三迁的故事就是一个佐证。在《孟子》一书里有这样一段话：“一乡之善士斯友一乡之善士，一国之善士斯友一国之善士，天下之善士斯友天下之善士。”

这段话的大意是：一个乡村中的杰出人物和一个乡村中的杰出人物交朋友，一个国家中的杰出人物和一个国家中的杰出人物交朋友，天下的杰出人物和天下的杰出人物交朋友。





孟子是不是从小时候母亲为他“三迁”中悟出了这个道理？但这是个真理。

□ 致命的友谊

一个人在山路上捡到一只幼小的狮子，便抱回家喂养。他对狮子无微不至，给它喂以精美的食物，给它梳毛，给它洗澡。狮子对他也亲密无间，扒他的肩膀，舔他的手脚，陪他散步，和他戏耍。狮子在他的怀中渐渐长大，长成一只威猛的雄狮，也温顺得如一条家狗。

有一天他忽发奇想：骑着狮子旅游。于是他骑上了狮子，踏上了旅程。一路上狮子很听话，平稳地驮着他。所到之处人们对他夹道喝彩，他更神气了。

路上有人问他：“狮子不会吃你吗？”

他说：“那怎么可能呢！”

路上有条狗问狮子：“你怎么不吃他？”

狮子说：“那怎么可能呢！”

一天他们要穿过一片沙漠，路上遇到了风沙，水和食物都被卷了去。他在痛心之时也还去安慰狮子：“朋友忍着点，等过了沙漠，我让你饱吃一顿。”并跳下来步行。一日过去了，狮子饿得围着他打转；两日过去了，狮子饿得舔他的手脚；三日过去了，狮子对他进行轻轻地撕咬；四日过去了，狮子向他龇起了牙齿；第五日，饥饿的狮子向他瞪起了血红的眼睛，在他正要上前抚摸它时，狮子奋力一纵将他扑倒，瞬间把他撕成碎片。至死他都不明白，狮子怎么会吃了他呢？（江山易改，本性难移。到底还是野兽，它的本质不会改变。无论在富足时它多么温顺，到了关键时刻，它必将原形毕露）



【周易谋略】

人是社会的产物，社会是由人组成的。说到底，人的集合组成了社会。因此人与人之间的关系就是社会中最基本的关系。由此就可以进一步推论：一个人的成败顺逆，与他所接触的人即围绕在他身边的人有着极其重要的关系。

凡人可识，不可全交。交朋友必须认清对方的本质。“萃”之所以萃，是以中正为前提的。野兽只知道吃肉，当你有肉给它吃的时候，你是朋友，而到关键时候，你得到的不是帮助，而是无情的袭击。

谨慎交友与求同存异并不矛盾，因为还有一句话叫凡敌可恨，不可全敌。将二者巧妙的结合起来是一种心态，更是一种谋略。在我们的人际交往过程中，不管对方看起来是多么友善或可恶，自己都要把握好原则，不能滥交，也不要过于“爱憎分明”。



八、《旅》卦之谋

——招摇之人祸上身

【原文】

䷷ 旅小亨，旅，贞吉。

初六 旅琐琐，斯其所取灾。

六二 旅即次，怀其资，得童仆贞。

九三 旅焚其次，丧其童仆，贞厉。

九四 旅于处，得其资斧，我心不快。

六五 射雉，一矢亡，终以誉命。

上九 鸟焚其巢，旅人先笑后号咷，丧牛于易，凶。

【题解】

下卦“艮”是山，上卦“离”是火，山上有火，不停地蔓延如同旅行，因而卦名“旅”。“六五”阴爻处上卦之中，柔顺中正，兼具刚毅之性，然与下卦之中“六二”同阴不应，当人处在这种情况下颠沛流离，举目无亲，惟有持纯正的态度，才能逢凶化吉，遇难呈祥。人生如旅，必须小心行事，无论是钱财还是个性都不能过于招摇，否则必将遭到祸灾，这是《旅》谋的要旨所在。

【易理说事】

□ 富翁的错

一个富翁在急流中翻了船，掉到溪水中。

一个年轻人奋不顾身地荡舟去救，但是由于山洪下泻而渐涨的湍流，使他的船进行非常缓慢。

“快呀！”眼看水就要漫过来，富翁惊慌得大喊，“快点，如果你救了我，我送你一千块！”

船仍然移动缓慢。

“用力划啊！如果你快点划到，我给你两千块！”

青年奋力地划着，但是既要向前，又要抗拒水流的阻力，船速仍然难以加快！

“水在涨，你用力呀！”富翁嘶声喊着，“我给你五千块！”说时洪流已经快淹到他站立的地方。

青年的船缓缓靠近，但仍然很慢慢。

“我给你一万块，拼命用力呀！”富翁的脚已经淹在水中了。

但是船速反倒愈慢了。

“我你给五万……”富翁的话还没说完，已经被一个大浪打下岩石，转眼卷入洪流，失去了踪影。

青年颓丧地回到岸上，蒙头痛哭：

“我当初只想到救他一命，但是他却说要送我钱，而且一次又一次地增加。我心想，只要划慢一点点，就可能多几万块的收入，哪里知道，就因为慢了这么一下，使他被水冲走，是我害死了他啊”青年捶着头，“但是当我心里只有义，没有想到利的时候，他为什么要说给我钱呢？”





雷区

小丽最近在办公室处于四面楚歌的困境。往日对她放任自流的上司吴突然对她说“你不许这样”、“不要那样”，对丽的态度由春暖花开突然变成数九寒天，让小丽“很受伤”。

小丽是在一次酒会上认识上司吴的，两人真是“一见钟情”，然后一拍即合——小丽第二天就向原公司老板打了辞职报告，第三天就来到上司吴所在的广告公司上班，并且立即成为广告公司的骨干人物。

但是好景不长，危机发生。

小丽所在的办公室的职员集体向上司吴递交了辞呈，原因是他们无法忍受领导对某人的偏爱，更无法忍受小丽的“不拘小节”，其中小丽的“奇装异服”（小丽身材丰满且爱穿紧身、吊带装）被列入几大罪状之一。而更严重的是，上司吴的太太听到风言风语后居然找到了公司门上，小丽的处境可想而知。

小丽的悲剧在于她触到了办公室的“雷区”，比方说：

(1) 穿着过于性感。衣着和外表也是一种交流以的形式。如果一位职业女性脚穿高跟鞋，身着短衫和迷你裙并化浓妆，那么她表示的是性挑逗而不是职业上交流。所以要想在工作中取得成绩，女性的穿着应该符合她的身份。不要穿的过于招摇。

(2) 与老板关系过密。老板永远是老板，是你的上级，千万别因为老板赏识你而得寸进尺，忽略了你们之间的距离。老板一般时候也许可以维护你，但当发生情况的时候，你一定只是他手中一个棋子而已。

(3) 大声说话。打电话是件小事，但却关系到你的形



象。小丽经常在办公室中大声打电话，而且眉飞色舞。在一句话末尾突然提高音调，给人的感觉好像是要提出什么问题以表现出自己对此事的不相信。办公室里打电话一定要顾及同事的感受，不可太张扬。

【周易谋略】

本卦讲的旅途之事。在旅之人必须小心谨慎，若在途中清点自己的钱财而发生“琐琐”之声，很容易引来灾祸。人生好比一次旅行，我们在人生旅途中也是一样，无论是工作还是人际交往，都要时时注意，收敛自己的性格。太招摇、太张扬不仅不会得到别人的肯定，有时还可能影响别人而引起别人的反感，最终酿成悲剧。



九、《兑》卦之谋

——不沟通就是孤僻

【原文】

- ䷹ 兑亨，利贞。
- 初九 和兑，吉。
- 九二 孚兑，吉。悔亡。
- 六三 来兑，凶。
- 九四 商兑未宁，介疾有喜。
- 九五 孚于剥，有厉。
- 上六 引兑。

【题解】

《兑》卦的上下卦由两个单卦《兑》组成，兑为水泽，水泽与水泽因相通而相互欢快流通，有喜悦之义。另外，单个《兑》卦二个阳爻在下，一个阴爻在上，其象如人之口，因此兑从人体部位上说又表示口。从这个意义上也可理解为人与人通过说话和交往进行思想上感情上的交流，并从中获得喜悦，获得和谐的人际关系。

□ 情书

一位名叫梅凯的同学患了严重的感冒，被送进医院治疗。他的同学们常到医院去看他。长着一头金发的梅凯病情不轻，原本结实而又活泼的他，此时变得面黄肌瘦，体重减了很多，看起来仍是一副病容。他皮肤苍白，两眼无神，没有活力。他的一位同学这样描述：“当你去看他的时候，你会感到他对你的健康非常嫉妒，这使我在他的床边与他交谈时，感到很不自在。”

同学门轮流去看他。

有一天，他的同学见到病房紧闭，门上挂着一个牌子：谢绝访客。

他们吃了一惊——是什么原因呢？他的病并没有生命危险啊。

是梅凯请求医生挂上那个牌子的。亲友的探访不但没有使他振奋，相反的，却使他感到更加沉闷，他不想跟同学们打交道。

之后，梅凯把他不想与人打交道的情形告诉了同学们。他对每一个人和每一件事都有一种轻蔑之情，他觉得他们每一个人都不值一顾或荒谬可笑，他只想独个儿与他愁惨的思绪共处。

他的心中没有欢乐。由于身体的疾病而抑郁寡欢，他同时感到他正在排斥生活，弃绝世人。

那些日子对于梅凯而言，可说是毫无乐趣可言。他的恼怒大得使他难以忍受。

但他很幸运。一位日班护士了解他的心境，有一天，她





对他说，院里有一位年轻的女病人，遭受了情感的打击，内心非常苦恼，如果他能写几封情书给她，一定会使她的精神振奋起来。

梅凯给她写了一封信，然后又写了一封。他自称他曾于某日对她有过惊鸿一瞥，自那以后，就常常想到她。他在这里表示，待他俩病好之后，也许可以一同到公园里去散散步。

梅凯在写这封信的当中感到了乐趣，他的健康也跟着开始好转。他写了许多信，精神抖擞地在病房里走来走去。不久，他就可以出院了。

出院的消息使他感到有些不安，因为他还没见过那位少女。他从书写那些表示倾慕之情的信中获得了很大的乐趣，他只要一想到她，脸上就现出一道爱的光彩，但他一直没有见到她——一次也没有。

梅凯问那位护士，他是否可以到她的病房中去看她。

那位护士表示可以，并告诉他，她的病房号码是四一四。

但那里并没有这样的—一个病房。

也没有这样一位少女。

□ 卢军的困惑

卢军常被同事批评不合群、孤僻，以前他根本不在意，但自从他调升为科长后，人家再这样说，他就很难不介意了。

卢军真的不合群吗？他只是下了班就想回家好好休息，而不愿意和同事相约着一起去吃饭、唱 KTV、逛街。只因为他们每次问他，他都说不去，久而久之，竟落下了孤僻之



名。

最近卢军升科长，大家说要为他庆祝。那天晚上，大家又是吃晚餐、又是去唱 KTV，每个人平均分摊 1000 多元，卢军更是在大家起哄请客的情形下，被迫出 KTV 的小费和小吃的钱，一下子就花掉他 5000 多块钱。卢军一向节俭，家中经济负担也大，现在为了别人的欢乐，却得花这么多钱，表面上虽没有说任何话，但他心里仍是心疼得要命。

从那次以后，卢军暗下决心，还是不参加任何下班后的同事活动。结果，什么样的话都出来了。例如说全公司就是卢军他们这一科“福利”最差啦！科长因为自己的不合群，害得这个科在公司的人缘也最坏，让大家办起事业很不顺。卢军陆续听到这些批评，变的越来越糊涂，越来越不理解。糊涂之余，心中十分不平，在上班时间里，他认真的把事做好，下班时，人已经很累了，哪有心情、力气和同事搞关系？如果他卢军连工作都做不好，就算再会请客，难道同事就会认为他是个好主管吗？做一个主管，下班时是不是真的能下班？这点，卢军现在是愈来愈怀疑了。

【周易谋略】

《兑》卦的六爻说的是获得喜悦的各种原因，实际是揭示了人与人的交往之道。办公室里的沟通，是一个保持平衡、打破平衡，然后再保持平衡的过程。严谨的工作态度自是无可厚非，但这种刻板的面孔不宜带到下班以后。有人说，没有交际能力的人，就象陆地上的船，永远到不了人生的大海。想一想的确有一定道理。



十、《涣》卦之谋

——相见时难别亦难

【原文】

䷺ 涣亨，王假有庙，利涉大川，利贞。

初六 用拯马壮，吉。

九二 涣奔其机，悔亡。

六三 涣其躬，无悔。

六四 涣其群，元吉。涣有丘，匪夷所思。

九五 涣汗其大号，涣王居，无咎。

上九 涣其血去，逖出，无咎。

【题解】

《涣》，离散也。下坎上巽，风行水上，离披解散之象。

《序卦传》说：“说而后散之，故受之以《涣》；涣者离也。”

《涣》卦之谋要告诉你的是而对离别时的态度。

【易理说事】

□ 自古英雄伤离别

——记安玉龙、冯凯退役仪式

伴着《五星红旗》悠扬的歌声，两个熟悉的速滑运动员



身影出现在北京首都体育馆的大屏幕上，镜头在回放两人参加比赛时的精彩画面，一个个激动人心的时刻再一次冲击着在场的中国短道速滑运动员们。

安玉龙和冯凯站在颁奖台上，跟随画面回味着自己十几年的运动生涯。在全国短道速滑冠军赛的最后一天，国家体育总局冬季运动管理中心特意为他们举行了退役仪式。

歌声回荡之际，他们的队友、奥运会冠军杨扬早已泪流满面，那份不舍与牵挂全然写在脸上。“我衷心祝福他们在未来的教练工作中能把自己的运动生命延续下去。也希望能和他俩保持联系，我们永远是好朋友。”

安玉龙和冯凯是中国短道速滑队正式成立后的第一批队员，分别于 1996 和 1995 年进入国家队。1998 年，年仅 20 岁的安玉龙首次参加冬奥会便夺得 500 米银牌和接力铜牌；与他同岁的冯凯曾经在奥运资格赛和世锦赛上两次打破世界纪录；由二人加盟的中国男队两次摘得世界锦标赛 5000 米接力的冠军。如今，他们正式退役，回吉林省当教练，继续为钟爱的速滑运动出力。

冬运中心副主任蓝立评价他们是中国短道速滑运动的优秀代表，他们的杰出贡献也为其他现役队员起到了模范作用。

仪式上，中心主任肖天向安玉龙和冯凯颁发了纪念杯，上面刻有两人的名字、加入国家队的的时间以及主要成绩。蓝立将装裱好的二人参加比赛时的照片和国家队的新队服赠送给他们。

当把鲜花送到亲密战友的手中并和他们紧紧拥抱时，国家队的老大哥李佳军忍了很久的泪水夺眶而出。他说：“安子和老冯虽不是我的亲兄弟，但我们却有着兄弟般的深厚感情，八年来我们曾共同承担压力，也曾一起分享胜利的喜悦，所以我今天的心情很沉重。只想祝愿他们今后能够培养出和他们自己一样优秀的运动员。”

收到无数祝福的安玉龙和冯凯声音有些哽咽，他们口中



念念不忘的是国家和教练的教育培养、队友和冰迷的支持鼓励。安玉龙特别提到：“中国男子项目还没有得到奥运会金牌，希望我们培养出的队员能实现这个目标。”

仪式结束后，从前的队友、教练将二人团团围住，有的要求合影留念，有的拉住他们的手寒暄，有的拍拍肩膀送上祝福，很多小队员更是好奇地争看着纪念杯。过两天，他们就将启程离开北京的国家队驻地了。

自古英雄伤离别，但愿再次重逢时，安玉龙和冯凯能以优秀教练员的身份在短道速滑界再创辉煌。

【周易谋略】

在这个世界上，什么东西可以伴你一生呢？谁不是孤独地生、孤独地走呢？但在这条孤独的路上，有过爱、有过笑、有过泪、有过感动、有过这么一份多姿多彩地激情，已可以在人生的路上增添无数美好。

无论是多么亲近的人，终究还是要面对或长或短的离别。曾经读过汪国真的这么一首诗：“送你的时候正是深秋/我的心似这秋树/无奈地飘洒一地/你的身影是帆/我的目光是河流/几回回想挽留你/但终不能够/因为这世间/难得的是友情/宝贵的是自由。”是啊！宝贵的是自由，每个人都有各自的理想和追求，只要能保鲜那份曾经真挚诚挚的情谊，也就够了。

关于离别的话题古今中外已经够多的了，周易在这里只想说两点：1. 离别是必然的，请坦然面对。2. 恋人之间宜小别，朋友之间宜大别。关于第2点，可以用《红与黑》上的一段话来，阐释《涣》卦之谋的深意：

“在虚荣心即使没有变成热情，至少也是变成每时每刻都有的感情的文明社会里，年轻的朋友，如果你想被爱上，就请你每天早上对你头天晚上还是你崇拜的情妇的女人表明：你即将离开她。”

第五章

周易修身谋略

周
易
谋
略



一、《坤》卦之谋

——厚德载物，有容乃大

【原文】

䷁ 坤元亨，利牝马之贞。君子有攸往，先迷后得主，利。西南得朋，东北丧朋。安贞吉。

初六 履霜，坚冰至。

六二 直、方、大，不习，无不利。

六三 含章，可贞。或从王事，无成有终。

六四 括囊，无咎无誉。

六五 黄裳，元吉。

上六 龙战于野，其血玄黄。

用六 利永贞。

【题解】

《坤》的上下二卦六爻皆阴，是一个纯阴卦。象征最纯净的阴、最柔顺而能涵容一切的德性。君子应该效法大地那种包容万物的宽厚情怀。

【易理说事】

□ 绝缨大会

楚庄王置酒大宴群臣于渐台之上，妃嫔皆从。庄王曰：



“寡人不御钟鼓，已六年于此矣。今日叛臣授首，四境安靖，愿与诸卿同一日之游，名曰‘太平宴’。文武大小官员，俱来设席，务要尽欢而止。”群臣皆再拜，依次就座，庖人进食，太史奏乐。饮至日落西山，兴尚未已。庄王命秉烛再酌，使所幸许姬姜氏，遍送士大夫之酒，众俱起席立饮。忽然一阵怪风，将堂烛尽灭，左右取火未至。席中有一人，见许姬美貌，暗中以手牵其袂，许姬左手绝袂，右手揽其官纓，纓绝，其人惊惧放手。许姬取纓在手，循步至庄王跟前，附耳奏曰：“妾奉大王命，敬百官之酒，内有一人无理，乘烛灭强牵妾袖。妾已揽得其纓，王可促火查之。”庄王急命掌灯者：“且莫点烛！寡人今日之会，约与诸卿尽欢，诸卿俱去纓痛饮，不绝纓者不欢。”于是百官皆去其纓，方许秉烛，竟不知牵袖者为何人也。席散回宫，许姬奏曰：“妾闻‘男女不渎’，况君臣乎？今大王使妾献觞于诸臣，以示敬也。牵妾之袂，而王不加察，何以肃上下之礼，而正男女之别乎？”庄王笑曰：“此非妇人所知也！古者，君臣为亨，礼不过三爵，但卜其昼不卜其夜。今寡人使群臣尽欢，继之以烛，酒后狂态，人情之常。若察而罪之，显妇人之节，而伤国士之心，使群臣俱不欢，非寡人出令之意也。”

楚庄王的宽容，使庆功宴会善始善终，大事化小，小事化了。事情似乎就这么过去了。后来，楚庄王因郑国不肯附楚而起兵前往讨伐。楚军以连尹襄老为前锋，出兵时，副将唐狡请求率部下百人，为大军开路。襄老答应了他。于是唐狡率领部下勇猛向前，所向披靡。楚庄王率领大军直抵郑国都城，未遇阻拦，楚庄王大喜，夸襄老年迈，用兵还能如此神速。襄老并不冒功，说这是副将唐狡死战的结果。楚庄王便召来唐狡，要大加赏赐。唐狡说：“臣受君王的赏赐已厚，今日报效，哪敢再受赏？”楚庄王奇怪地问：“寡人并不认识



你，什么时候赏赐过你？”唐狡道：“在歼灭斗越椒后的那次庆功会上，拉美人衣襟的就是我。蒙君王不杀之恩，我因此舍命相报……”楚庄王听了叹息不已。

□ 卡耐基受辱

戴尔·卡耐基有一次在电台发表演说，讨论《小妇人》的作者露易莎·梅·艾尔科特。当然，卡耐基知道她是住在麻州的康科特，并在那儿写下她那本不朽的著作。但是，戴尔·卡耐基竟未加思索地，贸然说出他曾到新罕布夏州的康科特，去凭吊她的故居。如果卡耐基只提到新罕布夏一次，可能还会得到谅解。但是，卡耐基竟然说了两次。无数的信件、电报、短函涌进他的办公室，像一群大黄蜂，在戴尔·卡耐基这完全没有设防的头部绕着打转。多数是愤慨不平，有一些则侮辱他。一位名叫卡洛妮亚·达姆的女士，她从小在麻州的康科特长，当时住在费城，她把冷酷的怒气全部发泄在卡耐基身上。如果有人指称艾尔科特小姐是来自新几内亚的食人族，她大概也不会更生气了，因为她的怒气实在已达到极点。卡耐基一面读她的信，一面对自己说：“感谢上帝，我并没有娶这个女人。”卡耐基真想写信告诉她，虽然自己在地理上犯了一个错误，但她在普通礼节上犯了更大的错误。这将是他在信上开头两句话。于是卡耐基准备卷起袖子，把自己真正的想法告诉她。但最终他没有那样做。他控制住自己。他明白，任何一位急躁的傻子，都会那么做——而大部分的傻子只会那么做。

他要比傻瓜更高一等。因此卡耐基决定试着把她的敌意改变成善意。这将是一项挑战，一种他可以玩玩的游戏。卡耐基对自己说：“毕竟，如果我是她，我的感受也可能跟她的一样。”于是，卡耐基决定同意她的观点。当他第二次到



费城的时候，就打电话给她。他们谈话的内容大致如下：

卡：夫人，几个礼拜以前您写了一封信给我，我向您致谢。

达：（有深度、有教养、有礼貌的口吻）是哪一位，我有此荣幸和您说话的？

卡：您认识我。我名叫戴尔·卡耐基，在几个星期以前，您听过我一篇有关露易莎·梅·艾尔科特的广播演说。我犯了一个不可原谅的错误，竟说她住在新罕布夏州的康科特。这是一个很笨的错误，我想为此道歉。您真好，肯花那么多时间写信指正我。

达：卡耐基先生，我写了那封信，很抱歉，我只是一时发了脾气。我必须向您道歉。

卡：不！不！该道歉的不是您，而是我。任何一个小学生都不会犯我那种错误。在那次以后的第二个星期日，我在广播中抱歉过了，现在我想亲自向您道歉。

达：我是在麻州的康科特出生的。两个世纪以来，我家族里的人都会参与麻州的重要大事，我很为我的家乡感到骄傲。因此，当我听你说艾尔科特小姐是出生在新罕布夏时，我真是太伤心了。不过，我很惭愧我写了那封信。

卡：我敢保证，您伤心的程度，一定不及我的十分之一。我的错误并没伤害到麻萨诸塞州，但却使我大为伤心。像您这种地位及文化背景的人士很难得写信给电台的人，如果您在我的广播中再度发现错误，希望您再写信来指正。

达：您知道嘛，我真的很高兴您接受了我的批评。您一定是个大好人。我乐于和您交个朋友。

因此，由于卡耐基向她道歉并同意她的观点，使得达姆夫人也向他道歉，并同意他的观点，卡耐基很满意，因为他成大事地控制了怒气，并且以宽厚的态度，来回报一项侮辱。



□ 非洲野马

在非洲草原上，有一种不起眼的动物叫吸血蝙蝠。它身体极小，却是野马的天敌。这种蝙蝠靠吸动物的血生存，它在攻击野马时，常附在马腿上，用锋利的牙齿极敏捷地刺破野马的腿，然后用尖尖的嘴吸血。无论野马怎么蹦跳、狂奔，都无法驱逐这种蝙蝠。蝙蝠却可以从容地吸附在野马身上、落在野马头上，直到吸饱吸足，才满意地飞去。而野马常常在暴怒、狂奔、流血中无可奈何地死去。动物学家们在分析这一问题时，一致认为吸血蝙蝠所吸的血量是微不足道的，远不会让野马死去，野马的死亡是它暴怒的习性和狂奔所致。

【周易谋略】

坤代表地。人们常常把大地比喻成母亲，母亲对自己的孩子可以说是无限的宽容。因为宽容，地更广博；因为宽容，母亲更伟大。在我们日常生活中，人与人之间难免出现矛盾，别人也许有意或无意间伤害了你，如果不是原则问题，要试着学会原谅对方。水至清则无鱼，人至清则无友。倘若不能宽容他人，那么他人也将难以容忍你的不宽容，最终导致朋友关系恶化破裂，也许你的朋友就成了你的敌人。这岂不等于在自己成功的路上放了一块绊脚石？聪明人决不会这么干的。

俗话说，气大伤身。太易动怒，太看重那些本可以过去的事情，于人于己都无好处。在现实生活中，将人们击垮的有时并不是那些看似灭顶之灾的挑战，而是一些微不足道的小事。如果将大量的时间和精力无休止地消耗在这些事上面，最终将一事无成甚至自取灭亡。



二、《履》卦之谋

——开源还需节流

【原文】

䷉ 履虎尾，不咥人，亨。

初九 素履往，无咎。

九二 履道坦坦，幽人贞吉。

六三 眇能视，跛能履，履虎尾，咥人，凶；武人为于大君。

九四 履虎尾，愬愬，终吉。

九五 夬履，贞厉。

上九 视履考祥，其旋元吉。

【题解】

《履》卦下兑上乾。“履”的本意是鞋子，人穿鞋子是为了走路。初九说，穿着朴素的鞋子出外，无灾祸。所谓穿着朴素的鞋，实际上也是说怀着一种质朴的态度去处世行事。艰苦朴素、脚踏实地，这是平安、成功之道。

【易理说事】

□ 王永庆的生活

王永庆可能是全球最节俭的亿万富翁。他曾捐款 2.5 亿



美元给一所私立医院，但公司职员花了 1000 美元换新地毯，他便差点大发脾气。

他吃的原则是简便重于盛宴，卤肉饭一直是他最爱吃的。早上用以运动的慢跑鞋有多年的历史了，只要鞋面或鞋底有点小疵瑕，他总要女儿缝缝补补，然后再穿。一条毛巾，据说使用了好多年。

王永庆认为，生活上的最佳享受便是在晚餐时喝 5 罐啤酒，然后在晚上 9 时就寝。他极少娱乐休闲，平日忙得连电视也没有时间看。他最喜欢唱的是一首名为《农村曲》的民谣。

王永庆很少在外面宴请客户，一般都是在台塑大楼后栋顶楼的招待所内宴客。还经常采用“中菜西吃”的方式，让大家围坐在圆桌周围，由侍者分菜，一人一份，吃完再加，既卫生，又不浪费。这与当今我们社会使用公款大吃大喝的现象形成了鲜明的对比。台塑集团内的职工食堂，也采取类似的自助餐形式，菜与饭都是自取，而且份量不限。但是食盘里的饭菜绝对不可以剩下或倒掉，否则就要受罚。

王永庆时常提醒厨师要节约能源，他说：“汤煮开以后，应立即将火关小，滚汤温度达到沸点 100 度以后，继续用火烧，那只是浪费电而已。”

在穿的方面，王永庆也十分节俭。他的原则是：整齐重于新颖。有一次，王太太发现王永庆的腰围缩小了，平常穿的西服不太合身了，就特地请了裁缝师到家里给王永庆量尺寸，准备给他订做几套合身的新西服。王永庆却从衣柜里拿出几套已经很旧的西装，坚持请裁缝师傅把腰身改小，而拒绝订做新的。王永庆认为：“既然旧西装还好好好的，改一改就可以穿了，又何必浪费去做新的呢？”



在行的方面，王永庆也处处节省。有时出国出差只坐经济舱。年纪大了以后，由于家人的坚持，他才开始坐头等舱。到了目的地以后，大多住在当地的台塑集团招待所里，就连外出时坐的小轿车，也反对使用豪华车。

我们可以这样设想一下，如果王永庆是一个很奢侈的人，他的资产情况会是怎样的呢？

□ 世界上最富有的女人

英国女王伊丽莎白二世比达拉斯或阿拉伯的任何石油富豪和巨贾更为富有。据说，她的财产价值不下 25 亿英镑。虽然如此富有，女王仍然十分注意节约。有句英国谚语常挂在女王的嘴边：“节约便士，英镑自来。”

在白金汉宫，不仅照明，而且供暖也是保持在最低限度，因女王用小电炉来暖宽敞的大厅。应邀到郊外农村的皇家住宅去做客的人，被告知需带毛衣，因为那里“暖气并非整天 24 小时都供”；而且还请应邀者自带酒去，因为“我们并不是大酒鬼”。

皇宫里相当部分的家具已经“老掉了牙”，几乎要散架了。自维多利亚女王时代以来，皇宫里的家具从未更新过。当参观皇宫者看到经过修补的沙发和地毯、已经很不像样的挂毯、满是灰尘的书房时，无不为之惊叹。

女王坚持皇家只用上面印有盖尔斯王子纹章的特制牙膏，因为这种牙膏可以挤到一点也不剩下。女王如果看见掉在地上的一根绳子或带子，也要捡起来塞进口袋里，可能在什么时候这些东西会有用场。女王很喜欢马，但在马厩里，马不再睡在干草上，而是睡在旧报纸上，因为干草太贵。



女王自己以身作则，同时要求其家人也要按节约精神办事。就是她的丈夫菲利普，钱包也是扣得紧紧的。看到饭馆里酒价飞涨，到了圣诞节，他请宫廷人员在一家豪华旅馆里吃饭时，他便自己准备了一些酒带去。

□ 吝啬的居里夫人

吝啬，似乎不能算做一个人的美德，但对两次获得诺贝尔奖金的居里夫人来说，却“吝啬”得有理。她和彼埃尔·居里结婚时的新房里，只有两把椅子，正好一人一把。居里觉得两把椅子未免太少，建议多添几把，为的是来了客人好让人家坐一坐。居里夫人却说：“有椅子是好的，可是，客人坐下来就不走啦。为了多一点时间搞科学，还是一把不添吧。”

几度春秋之后，这对没有给自己的新房增添一把椅子的年轻夫妇，却给世界化学宝库增添了两件闪闪发光的稀世珍宝——钋和镭。

从1933年起，居里夫人的年薪已增至4万法郎，但她照样“吝啬”。她每次从国外回来，总要带回一些宴会上的菜单，因为这些菜单都是很厚很好的纸片，在背面书写物理、数学算式，方便极了。她的一件毛料旅行衣，竟穿了一二十年之久。有人说居里夫人一直到死“总像一个匆忙的贫穷妇人”。

有一次，一位美国记者追踪这位著名学者，走到村子里一座渔家房舍门前，他向赤足坐在门口石板上的一位妇女打听居里夫人，当她抬起头时，记者大吃一惊：原来她就是居里夫人！



【周易谋略】

朴素是一种美德。奢侈的生活不仅浪费金钱，更重要的是它能腐蚀人的心灵，很容易使人腐化堕落，导致大祸上身。

节俭并不等于尽量少花钱，广义的节俭也包含了深谋远虑和权衡利弊的因素。比如做生意时的交际费往往并不是一种浪费，而是一种大度，一种恰当的投资。



三、《泰》卦之谋

——身死国灭的悲剧

【原文】

䷊ 泰：小往大来，吉，亨。

初九 拔茅茹以其汇，征吉。

九二 包荒，用冯河，不遐遗；朋亡，得尚于中行。

九三 无平不陂，无往不复，艰贞，无咎。勿恤其孚，于食有福。

六四 翩翩，不富以其邻，不戒以孚。

六五 帝乙归妹，以祉，元吉。

上六 城复于隍，勿用师。自邑告命，贞吝。

【题解】

“乾”为天，本应在上，现却在下；“坤”为地，本应在下，现却在上。故“泰”卦之象表示：天因轻而上升，地因重而下沉，于是形成天地密切交合，阴阳沟通和畅的局面。阴小阳大，地小天大，“坤”跑到了外卦，故曰“小往”；“乾”来到了内卦，故曰“大来”。本卦之谋昭示着危安思危，永保泰势的大智慧。

□ 泰极否来

唐朝末年，沙陀族首领李克用因帮助朝廷镇压黄巾军起义，被封为陇西郡王，后来又封为晋王。在临终的时候，他交给儿子李存勖三支箭，说：“梁王，是我的仇人；燕王，我拥立的；契丹王耶律阿保机，与我曾相约为兄弟，但他却背叛了我去投靠梁王。我生前没能亲手杀了这三个人，是我最大的遗憾。现在交给你三支箭，你不要忘了我的大仇。”

李克用死后，李存勖继任为晋王。他把这三支箭供奉在家庙中，发誓要报仇。

李克用病死的前一年，梁王朱温已经篡唐称帝。在当时的割据势力中，梁地广兵多，据有今河南、山东两省和陕西、山西、河北、宁夏、湖北、安徽、江苏等省各一部分。

燕王指刘仁恭和他的儿子刘守光。刘仁恭任卢龙军节度使，是经李克用推荐而被唐王朝任命的。但刘仁恭后来却恩将仇报，袭败李克用军向梁讨好。李克用病死这一年（公元907年），刘守光囚禁了父亲，自称卢龙军节度使，四年后又自称大燕皇帝。

李存勖继任后，一心念着父亲的遗嘱，觉得自己的实力还弱，于是养精蓄锐。一方面，他下令所属各州县推举贤才，一方面黜退贪残，宽免租税，抚恤孤寡，昭雪冤案，查禁奸盗。过了不久，境内大治，不几年的功夫，民富国强，上下一心。

公元913年11月，李存勖出兵攻燕，擒获了刘仁恭父子。10年之后，即公元923年，李存勖登基为皇帝，建国号为唐。同年出兵进攻梁。这时朱温已死，梁国皇帝是他的





儿子朱友贞。朱友贞抵挡不住唐军的攻势而自杀。李存勖把朱友贞君臣的头用漆涂了收藏在太庙。三个仇家已被他收拾了两个，他却不可一世起来，开始花天酒地，打猎游玩，不然就与戏子们混在一起，亲自粉墨登场，国事家仇都抛到了脑后。戏子郭门高任亲军指挥使，部下有人作乱，事觉被诛。李存勖说这是受了郭门高的指使，这使郭极为害怕，便趁李存勖的养子李嗣源造反的机会，率领部下攻入官中，把李存勖射死了。欧阳修在《伶官传》中写道：“故方其盛也，举天下豪杰，莫能与之争；及其衰也，数十伶人困之而身死国灭，为天下笑。”

□ 不知足的沃尔顿

1970年，沃尔玛旗下的商店达到32家，营业额达到3100万美元。经过25年艰苦奋斗后，沃尔玛终于成为一个地区性小型百货集团。这一年沃尔顿52岁了，额头上增加了一道道皱纹，头上多了不少白发，但他依然“老骥伏枥，志在千里”，像小伙子一样拼搏，丝毫不肯松懈。

“知足者常乐”是一种普遍心态，许多商人做到沃尔顿这种地步就不思进取，开始购置宝马香车，扩建豪宅，过起奢侈气派的日子。沃尔顿看不惯那种人，他说：“早期的大折价商大都是自我意识极强的人，总想炫耀自己。他们喜欢驾驶华丽的凯迪拉克轿车，坐私人飞机旅行，乘游艇度假，居住在我无法想像的豪门大宅里……过着穷奢极侈的生活。幸亏当时的折价销售还算景气，经得起奢侈生活的折腾。那时顾客盈门，金钱滚滚而来。如果他们遵循一些起码的原则，就不会落得歇业倒闭的下场……一旦失去目标是要付出代价的。或许他们不是因为乘坐凯迪拉克轿车或乘坐游艇垮



台的，也许他们认为像我们这样干不值得。但有一点可以肯定，他们对事业不够专心，所以才走向事物的反面。”

沃尔顿有强烈的危机感，有做大做强的欲望，他的目光紧盯着西尔斯百货公司和凯玛特公司，发誓要赶上它们，超过它们。他目标坚定，马不停蹄地扩张。

【周易谋略】

本卦阐释持盈保泰的原则。创业固然艰难，守成更加不易，不能以既有成就为满足，惟有精诚团结，力求发展，才可不断开创新局面。应知物极必反，惟有坚持理想，才能突破。居安应当思危，不可轻举妄动，应以促进团结为本，态度光明磊落，把握中庸原则，兼容并蓄，刚柔相济，选贤用能，修明政治，于安定中要求进步。当盛极而衰，颓势不可抗拒时，惟有因势利导，使损失减少到最低限度。



四、《大有》卦之谋

——诚信是一笔财富

【原文】

䷍ 大有元亨。

初九 无交害，匪咎；艰则无咎。

九二 大车以载，有攸往，无咎。

九三 公用亨于天子，小人弗克。

九四 匪其彭，无咎。

六五 厥孚交如，威如，吉。

上九 自天祐之，吉无不利。

【题解】

本卦唯有至尊位的六五是阴爻，余皆阳爻，表明一阴拥五阳，因名“大有”。又，下卦“乾”为天，上卦“离”为火、为日，天上有日有光明，亦即阳光普照之象；一阴在尊位，与下卦“天”的“九二”相应，象征应天命，得人心。卦中指出，“大有”是因为诚信所致，只有以诚待人，以信为本，才能实现“大有”。



【易理说事】

□ 存款来历

滕田田是日本麦当劳的巨头，一手创造了麦当劳在日本的奇迹。他手下的麦当劳分店在日本星罗棋布，年营业总额已突破 40 亿日元。那么滕田田是怎样成功的呢，尤其是怎样起家的呢？

滕田田 1965 年毕业于日本早稻田大学。毕业后第六年，也就是他 31 岁那年，闻名全球的麦当劳开始进军日本。滕田田抓住了这个先机。

根据麦当劳总部的要求，要抓住这个先机，一是必须有 75 万美元的现款；二是必须有一家中等规模以上银行的信用支持，条件非常苛刻。滕田田当时打工 6 年，存款不足 5 万，怎么办？

他不甘心失去这个机会，便向亲友四处借钱。花了 5 个月，只借到 4 万。无奈中，他鼓足勇气跨进日本住友银行总裁办公室的大门，希望以自己的诚挚取得帮助。但他诉说完自己的想法之后，得到的回答却是“你先回去，让我考虑考虑。”根据一般惯例，滕田田知道这是婉言拒绝。

滕田田对这一结果早有准备，并没有因此气馁。他决定以自己的诚心，再做最后的努力。于是他恳切地对总裁说：“先生，您可否让我告诉您我那 5 万元存款的来历？”“可以。”总裁表示同意。

“那是 6 年按月存款的结果。”滕田田说，“这 6 年里，我每月坚持存下 1/3 的工资奖金，雷打不动，从未间断。6 年里我无数次面对过度紧张或手痒难忍的尴尬局面，我都咬紧牙关，克制欲望，硬挺了过来。有时候碰到意外事故需要



额外用钱，我也照存不误，甚至不惜厚着脸皮四处借贷，以保证每月的存款。这是没有办法的事，我必须这样做。因为在跨出大学门槛的那一天，我就立下宏愿，要以10年为期，存够10万元，然后自己创业，出人头地。现在机会来了，我一定要提早开始事业……”

滕田田一口气讲了10多分钟，情真意切，使总裁非常感动。听完后，总裁问滕田田存钱那家银行的详细地址，并说：“好吧，年轻人，我下午就会给你答复。”

送走滕田田后，总裁立刻开车找到那家银行。柜台小姐听完来意后，说：“哦，是问滕田田先生吧。他可是我接触过的最有毅力、最有礼貌的一个年轻人。6年来，他真正做到了风雨无阻，准时来我这里存钱。老实说，对这么严谨、这么有恒心的人，我真是佩服得五体投地！”

接下来，读者能够猜到结果会是怎样的了。

□ 5斤西红柿

李亚丽是某工厂的一名下岗职工，丈夫所在的工厂也不景气，每月只能发300元，加上她的下岗补贴，不足400元，可家里还有两个孩子上学，日子过得非常艰难。

政府为了解决下岗职工再就业的问题，在城区建了一个菜市场，鼓励下岗职工进行自食其力的劳动。

亚丽和丈夫一商量，借了四百块钱，再加上家里仅有的一百块钱，租了一个菜摊，准备卖菜。

夫妻俩说干就干，第二天就把摊支开了，亚丽跑上跑下，抱着批来的蔬菜，就像抱着自己的第一个儿子一样，心里喜滋滋的。

一天下来，算一算帐，赚了二十块多，亚丽心里甭提有



多高兴了。

然而好景不长。这个位置太偏，人们购菜都不愿跑那么远，于是菜市场就慢慢地冷落了，有时候，一天连一斤菜也卖不出去，亚丽决定第二天就收摊，不再卖菜了。

第二天，快下班的时候，有一个黑黑的中年人，偶尔跑到这里，买了5斤西红柿让亚丽包装好呆会儿再来拿。可是亚丽守着摊什么也没卖，一连等了五天，这个人终于来了，亚丽赶忙喊了他，给他西红柿，可一看，西红柿全坏了，于是亚丽拿出口袋里仅有的5元钱，去外边买了5斤西红柿，交给了中年人。

中年人怔怔地看着亚丽和空空的菜摊，好像明白了什么，轻轻地问：“这几天你一直在等我？”

亚丽慢慢地点了点头。

中年人略略思索，麻利地掏出笔，唰唰地在纸片上写着，递给亚丽说：“我是附近工厂的伙食长，每天都到城里买菜，往后你就照这个单子每天给我厂送菜吧。”

亚丽惊喜地接过纸片。

从此，亚丽每天就按时给工厂送菜，从而摆脱了家中的困境，生活慢慢好起来。

□ 太太的戒指

山本武信虽出身学徒，但却立志要做国际贸易，把生意做到海外去。第一次世界大战期间，他的出口生意很是火爆，赚了不少钱。由此，他便去银行贷款，备足大量货品，以适应市场需求。然而事情并不像山本所预料的那样，一战结束后，出口停止，货品立刻滞销，他只好把大量的库存降价出售。然而货款收不回来……就在这时，山本武信断然宣



布破产，把自己的所有财物都交给银行处理，甚至连他太太的戒指自己的金怀表也交了出去。

山本表现出了与一般人不同的人格。本来按惯例，这种情况下个人是可以保留一些日用生活用品的，尤其是太太的饰物一类，是可以不动用的。但是山本武信坚持要拿出全部的东西，哪怕是一丁点值钱的东西。

后来银行经理对他说：“山本先生，这一次的损失固然有你的责任，但战后生意的不景气，也不是你独立能支撑的。你负责任的诚意，我们很了解，可是也不必做到这种程度。尤其是太太的戒指……还是请你拿回去吧。”

对于银行的好意，山本领情，但执意不肯拿回。后来，银行为他的诚信所感动，非但派专人给他送去了太太的戒指，而且还给他带去了数额巨大的一笔款子，作为无私援助，这是他无论如何都没有想到的。也正是这笔钱使他度过了难关，重新在生意场上站了起来。

后来，一个人听了他的故事后，对他钦佩不已。在他的影响下，这个人后来创立了享誉全球的大公司，他就是松下幸之助。松下说，山本身上有许多值得我学的东西，而他在最困难的时候肯拿出太太的戒指，这样的诚信态度，将会影响我一辈子。

【周易谋略】

“大有”是结果，诚信是原因。试想，如果我们不能以自己的行动树立良好的信誉，怎么会得到别人的信任？得不到信任，他也就无法实现后来的“大有”。社会是一个整体，人与人之间有一个链条，这个链条就是诚信。以诚待人，以诚为本，这样，你无论走到哪里，都可能更容易得到别人的信任和帮助，有了这些，“大有”也就不远了。



五、《谦》卦之谋

——谦而有终

【原文】

䷎ 谦亨，君子有终。
 初六 谦谦君子，用涉大川，吉。
 六二 鸣谦，贞吉。
 九三 劳谦，君子有终，吉。
 六四 无不利，撝谦。
 六五 不富以其邻，利用侵伐，无不利。
 上六 鸣谦，利用行师，征邑国。

【题解】

内卦“艮”象征山、止，外卦“坤”象征地、顺。内心知道抑止，外表柔顺，这是谦虚的态度；山高地低，本卦却是山将自己贬低到地的下面，象征卑下中包含着高贵，这也是谦虚的态度。

【易理说事】

□ 古人的谦

唐初贞观二年，太宗谓侍臣曰：“人言作天子则得自尊崇，无所畏惧。朕则以为正合自守谦恭，常怀畏惧。昔舜诚



禹曰：‘汝惟不矜，天下莫与汝能争；汝惟不伐，天下莫与汝争功。’又《易》曰：‘人道恶盈而好谦。’（按：实为《易·谦》卦《彖辞》）凡为天子，若惟自尊崇，不守谦恭者，在身倘有不是之事，谁敢犯颜谏奏？朕每思出一言，行一事，必上畏皇天，下惧群臣。天高听卑，何得不畏？群公卿士，皆见瞻仰，何得不惧？以此思之，但知常谦常惧，犹恐不称天心及百姓意也。”

魏征曰：“古人云：‘靡不有初，鲜克有终。’（按：见《诗经·大雅·荡》）愿陛下守此常谦常惧之道，日慎一日，则宗社永固，无倾覆矣。唐虞所以太平，实用此法。”（见吴兢《贞观政要》卷六《谦让》）

曾国藩逝世后，江苏巡抚何璟首论其功，其中谈到：“臣昔在军中，每闻谈及安庆收复之事，辄推功于胡林翼之筹谋，多隆阿之苦战。其后金陵克复，则又扒功诸将，而无一语及其弟国荃。谈及僧亲王剿捻之时，习苦耐劳，辄自谓十分不及一二。谈及李鸿章、左宗棠一时辈流，非言自问不及，则曰谋略不如，往往形之奏牍见之函札，非臣一人之私言也。”

从时代背景上看，处于乱世而谦抑，不失为一个明智的自保之道。但人是一种对名利极其感兴趣的动物，有时甚至为了名而不要命。曾国藩能像东汉光武手下大净“大树将军”冯异那样将功劳让给别人，实在是难能可贵。从修身层面说，正如他自己所言：“贵谦恭，貌恭则不招人之侮，心虚可受人之益。吾人用功，力除傲气，力戒自满，毋为人所冷笑，乃有进步也。”从处世层面谈，也正如他自己所言：“居今之世，要以言逊为直。有过人之行而口不自明，有高世之功而心不居，乃为君子自厚之道。”



□ 富兰克林的伟大

世界伟人富兰克林作为美国的政治家、外交家、著述家、科学家、发明家而闻名于世，像他这样在多方面都显示出卓越才能的人是少见的。

“当我们的一些发明获得好处的时候，我们很高兴通过发明帮助了别人，我不会在我的世界发明中获得私人的利益。”

本杰明·富兰克林说这些话的时候是 1742 年，那一年他 36 岁。今天，他的这种通过发明帮助别人的哲学，仍深深地影响美国的哲学家们。

当富兰克林二十一岁的时候，他生活在费城，他参加了一个俱乐部，每星期举办一次讨论，俱乐部的成员们提出自己关于科学、政治、文学、哲学的问题，大家讨论。在这里，他获得了很多社会科学知识。他要求成员间忽略彼此的宗教信仰和职业而平等地相爱，也不能因彼此的观点相异而互相伤害。

这样，在 21 岁时，富兰克林在许多新知识领域已经扩大了见识。同时，他也开始了改变了他的一生的命运的印刷事业，在随后的 20 年里，他在费城获得了成功，那时，他 42 岁。他已非常富有，希望从商界隐退，做一些他感兴趣的事。

他在公共事业上，特别是美国革命时期，也就是美国诞生的时期，可以说他是美国的第一位学者，第一位哲学家，也是第一位驻外（法国）大使，他也是民主党的创始人。

尽管他的很多想法是来自于很多实验，他从不为他的科学观点和其他科学家争辩。他说：“我把这些留给世界，如



果他们是对的，事实和实践会支持他们的观点，如果他们是对的，他们应该证明出这些错误，并且放弃他们。”

在富兰克林之后的一代人，从他的科学结果中获得了很多好处。在电子领域的实践，例如，风筝和闪电的冒险经历都是非常著名的。在这个实验里，他想弄清楚自然的闪电与摩擦丝绸和布料所产生的电荷充电之间的联系。在一个暴风雨的天气里，他去放风筝，捆在风筝上的一小片金属吸引了一个电子火花，由此他得出结论，电子物质与闪电有着相同的特性。

作为科学事实的实践者和使用者，富兰克林看到了这些的使用价值，为什么在房舍、仓库和建物筑上不能避免火灾和闪电的破坏呢？为什么闪电不能控制呢？基于这一想法，在1752年，富兰克林发明了避雷针。那是一个通过不能导电的物质捆绑在屋顶的垂直的金属棒。金属线一直到地，闪光到达房屋时，通过金属线到达地面，建筑物的其他部分就免于损坏。

在随后的几年里，富兰克林继续从事他的政治活动。除了继续他的科学活动外，他成为争取自由和人权斗争的主要领导人。1776年，当殖民地的美国开始为独立而斗争时，富兰克林去法国做了美国第一任大使。在法国的九年里，他和欧洲的科学家建立了密切的联系。他甚至对征服空气产生了兴趣，因为他曾看见过氢气球飞上了天。

富兰克林总是对科学的进步充满信心，在1790年，他84岁之际去世了。他曾遗憾地说：“科学的进步使我遗憾我出生的太早了，如果人类能克服自然的阻力活到一千岁，我们可能就会克服地球的吸力而更加便捷地运输，农业可能减少劳动、增加产量，我们身体所遇到的疾病都能预防和治愈。”



他的发明创造无所不有，无所不在。他发明了口琴、路灯。他是政治漫画的创始人。他作为游泳选手也很有名。他是出租文库的创始人。他发现了墨西哥的海流，他提议夏季作息时间。他四次当选为宾夕法尼亚的州长。他制订出“新闻传播法”。他最先绘制出暴风雨推移图。他首先组织道路清扫部。他发现了电和放电的同一性他是美国最早的警句家。他是美国第一流的新闻工作者，也是印刷工人。他创造了商业广告。他发明了两块镜片的眼镜。他是《简易英语祈祷书》的作者。他是英语发音的最先改革者。他发现人们呼出的气体的有害性，他最先解释清楚北极光，他还被称为近代牙科医术之父。他最先组织消防厅。他创设了近代的邮信制度。他设计了富兰克林式的火炉。他想出了广告用插图。他创立了议员的近代选举法。他向美国介绍了黄柳和高粱。他发现了感冒的原因。他创造了换气法。他发明了颗粒肥料。

富兰克林的确是不可多见的世界伟人。但他是非常谦虚的。他在自己墓志铭的草稿上明确写下自己是印刷工人，但未被采用。

这个墓志铭是富兰克林当印刷工人时所写的，当时他只有22岁：“印刷工人本杰明·富兰克林的遗体，恰如表面已经破损、金字已经剥落的旧书封皮一样，为了成为虫食而躺在那里。可是，他的遗业是不会消失的，正如他所相信的那样，一定会由于作者的校订、改正，再次以新的形式，更加美丽的姿态出现。”

【周易谋略】

谦虚的人往往能得到别人的信赖。因为谦虚，别人才不会以为你会对他构成威胁，而你正是因为谦虚才可以学到很多东西。因为谦虚，你可能会学到别人本来不愿意透露的东

西。因为谦虚，你会赢得别人的尊重，为你建立一个良好的与领导、同事、下属的关系储备一个基本条件。因为谦虚，往往还能得到别人友善的帮助。

谦虚谨慎是一种美德，更是每个人走好人生之旅的必备之具。只有谦虚，才会不断要求上进，才会善采人之长而补己之短，才会兢兢业业，从小事做起，严格要求自己，才会达到事业的成功。





六、《复》卦之谋

——亡羊补牢尤未晚

【原文】

䷗ 复亨。出入无疾。朋来无咎。反复其道，七日来复，利有攸往。

初九 不远复，无祇悔，元吉。

六二 休复，吉。

六三 频复，厉，无咎。

六四 中行独复。

六五 敦复，无悔。

上六 迷复，凶，有灾眚；用行师，终有大败，以其国君，凶，至于十年不克征。

【题解】

《复》卦下震上坤，六三爻中的“频复”是讲连续多次地返回。犹如一个人犯了错误，有所改正，但改了又犯，反复多次。只有迷途知返，又坚持正道才能获得吉祥。

【易理说事】

□ 越狱

2001年4月1日，巴西圣保罗警方在紧靠圣保罗市中心



的卡兰迪鲁监狱发现了一条偷挖的地道。地道全长 400 米，从监狱附近的一所房屋开始，一直通到牢房地下。

这条地道还没有打通就被发现了。警方在监狱的那所房屋中发现了三个男人和一个女人。还发现了水泵、照明灯、工作服和运送渣土的车辆。这是个非常明显的越狱信号。可是在监狱附近偷挖地道，协助犯人越狱的事情实在太多了。所以卡兰迪鲁监狱官员并没有对此给予高度重视。

可惜的是，卡兰迪鲁监狱的官员在同一个地方摔倒了两次。

当地时间 11 月 26 日上午 10 时，一名狱警前往犯人们制作扫帚的工房进行例行性巡视。他从窗户里往里一看，顿时惊呆了。一个小时前他还巡视过一次，发现这里一切正常，100 多名犯人仍在认真地干活。现在居然大门紧闭，锁将军牢牢地把着门，工房里竟然只剩了几个人！

狱警立即拉响了警钟，监狱官员们全都跑出来，不知发生了什么事。他们走进工房，才恍然大悟：工房墙角处露出一个洞口。显然，又一条地道挖到监狱，犯人们越狱了！

□ 倪萍抢话筒

在现场直播过程中，主持人遇到的最大困难是很多事情无法预料的。因此，就会出现各种束手无策的情况，那种尴尬、无奈真是令主持人难堪。有一次，倪萍专门为几对金婚的老年朋友举办一期《综艺大观》，他们都是我国各行各业卓有成就的科学家。其中有一位是我国第一代气象专家，曾多次受到毛主席、周总理的亲切接见。

在直播现场，当倪萍把话筒递给这位老科学家时，她顺势就接了过去。对于直播中的主持人来说，如果把话筒交给



采访对象，就意味着失职，因为你手中没有了话筒，现场的局面你就无法掌握了。更严重的是，对方如果说了不应该说的话，你就更被动！但那时众目睽睽，倪萍根本无法把话筒再要回来。

“我首先感谢今天能来到你们中央气象台！”这位老专家第一句话就说错了。全场观众大笑。倪萍伸出手去，想把话筒接回来，但老专家躲开了。后来倪萍又两次伸出手去，但老专家还是没将话筒还给她。舞台上出现了倪萍和老专家来回夺话筒的情况。台下的导演急得直打手势，倪萍更是浑身出汗。

直播结束后，不少观众来信批评倪萍：“不应该和老科学家抢话筒，要懂得尊重别人……”倪萍认真地检查了自己，她知道这是她作为节目主持人的失职。面对上亿观众，她绝对不应该抢话筒，更不应该随便打断别人的讲话，更何况是年轻人对长者。但观众们又何尝知道，直播节目的时间一分一秒都是事先周密安排的。如果这位长者占了太长的时间，后面的节目就没法连接了。

问题发生后，倪萍没有刻意去推脱责任，反而主动承担了这次失误的责任。接着，她仔细回忆了当时的情景，试图从中找到失败的原因。人不怕犯错误，就怕接连犯相同的错误。她经过反复的思考和总结，得出了这样的体会：如果自己在直播前，能和这位长者多交流交流，了解她的个性，掌握她的说话方式，那天就不会出现这类尴尬的场面。

【周易谋略】

世界上没有一个人能保证自己永远不犯错误。对于社会里的每一个人来说，我们应当牢记的一个法则是：不要犯同一错误。

相声大师侯宝林说过一段相声，叫《空城计》。说的是



在戏园子里，不知哪位观众吃完烤红薯，随手把红薯皮扔到了台子上。演司马懿的演员正有板有眼地演着，没注意一脚踩上了，结果摔了个仰面朝天。

经过救场，这场戏总算没砸，于是继续演。演着演着，司马懿脱开戏本“哦呀呀”地发出了怪声——原来，他又看见了那块曾让他仰面朝天的红薯皮。

这意味着他不会再踩上去，又一次让自己仰面朝天了。这就是“吃一堑，长一智”的道理。

每一个人都难免犯错误。成功者之所以成功，也不是他不犯错误，而是他能汲取错误的教训，并作为宝贵的经验。当再次面临同样的问题时，他能运用以往的经验而不再犯以前犯过的错误。聪明人不是不犯错误，而是决不犯同一个错误。



七、《大壮》卦之谋

——人无远虑，必有近忧

【原文】

䷗ 大壮利贞。

初九 壮于趾，征凶；有孚。

九二 贞吉。

九三 小人用壮，君子用罔；贞厉，羝羊触藩，羸其角。

九四 贞吉，悔亡，藩决不羸，壮于大舆之輹。

六五 丧羊于易，无悔。

上六 羝羊触藩，不能退，不能遂，无攸利，艰则吉。

【题解】

本卦的初至四爻均为阳，象征阳刚之气勃然兴起，其势壮大，阴柔之气已被逼退至末路，故名《大壮》。又，上卦“震”是雷，下卦“乾”是天，天上雷声轰鸣，声势壮大，名为“大壮”。初九爻为本卦底爻，如人之足，因而有“趾”之喻，其阳爻阳位，过于刚强而有容易履险之象，故为“凶”兆。这说明，大壮虽是好事，但深层次里仍潜伏着危机。就修身而言，在春风得意之时，要心存忧患意识，这样才能保持“大壮”的状态。

□ 对手

有两则民间传说：一其一：在一个渔村里，每年渔民都将捕捞的沙丁鱼放入船上的鱼槽里驶回渔港。沙丁鱼不容易活，谁能将活的沙丁鱼带回来就可以卖个好价。渔民们不断努力想做到这一点，但总不成功，沙丁鱼多半会在途中死掉。然而有一艘船却一直能够让沙丁鱼活着回来。后来一个偶然的机，人们才得知，秘密在于船主在鱼槽里放了一条鲰鱼。沙丁鱼发现这个陌生的家伙，觉得大事不妙，便十分紧张地左冲右突。这样一来，就能个个活蹦乱跳地回到渔港。一条鲰鱼成了打破一群沙丁鱼平衡的动力，而沙丁鱼却在运动中获得了生命与活力。沙丁鱼运动，是因为它们感到了危机。可以这么说，是危机感救了它们。

其二：美洲虎是一种濒临灭绝的动物，世界上仅存 17 只，其中有一只生活在秘鲁的国家动物园。

为保护这只虎，秘鲁人从大自然里单独圈出 1500 英亩的山地修了虎园，让它自由生活。参观过虎园的人都说，这儿真是虎的天堂，里面有山有水，山上花木葱茏，山下溪水潺潺。还有成群结队的牛、羊、兔供老虎享用。奇怪的是，没有人见这只老虎捕捉过猎物（它只吃管理员送来的肉食），也没见它威风凛凛从山上冲下来。它常躺在装有空调的虎房，吃了睡，睡了吃。

一些市民说它太孤独了。说一只没有爱情、没有伴侣的老虎，怎么能有精神呢？于是大家自愿集资，又通过外交渠道，与哥伦比亚和巴拉圭达成协议，定期从他们那儿租雌虎来陪它生活。





然而，这项人道主义之举，并未带来多大改观，那只美洲虎最多陪女友走出虎房，到阳光下站一站，不久又回到它卧卧的地方。人们不知道它还有什么不满足的地方。

一天，一位来此参观的市民说，它怎么能不懒洋洋？虎是林中之王，你们放一群只吃草的小动物，能提起它的兴趣吗？这么大的虎园，不弄几只狼来，至少也得放几条豺狗吧？虎园领导听他说得有理，就捉了三只豹子投进虎园。

这一招果然灵验，自从三只豹子进了虎园，美洲虎不再睡懒觉，也很少回虎房。它时而站在山顶引颈长啸，时而冲下山来，雄纠纠地满园巡逻。时而冲到豹子面前，放肆地挑衅。没多久，它还让巴拉圭的一只雌虎下了一只小虎崽……

□ 后路

明代的奸臣宰相严嵩是江西人，他的生日是正月二十八日。亭州人刘巨塘是宜春县令，来京城拜见皇帝，就随同众人前往严府为严嵩祝寿。寿礼结束后，严嵩疲倦了。他的儿子严世蕃叫人关上大门，禁止出入。这时，刘巨塘因来不及出门被关在严府内。到了中午，刘正感到饥饿难忍时，有个叫严辛的人，自称是严家的仆人，领刘从一条小路来到他自己的住所请刘吃了饭。饭后，严辛说：“以后希望阁下多多关照。”刘巨塘说：“你的主人正当显赫昌盛的时候，我能帮你什么呢？”严辛说：“太阳不会总是当午，愿您不要忘了今日我的托咐。”没过几年，严嵩垮台，刘巨塘恰在袁州当政，严辛因为窝赃2万两银押在狱中。刘巨塘想起当年的话，为他减轻了罪，改判为发配边疆。

身处乱世，更要有一种危机感。严辛在主人鼎盛之时能想到太阳不会总是当午，才会有后来减轻罪行的关照。世道

不好之际，较之建功立业，更重要的是保身。

【周易谋略】

大壮是衰退的反面，本是好事，然而，因为壮大，往往滋生自负、自满的情绪。危险往往潜伏在人们的自满中，在人们懈怠的那一刻突然出现。无论现状有多好，我们时时都要具有忧患意识。只有居安思危，做好迎战坏事到来的思想准备，才能使“大壮”的状态保持长久，一旦危机来临，也不会措手不及。





八、《解》卦之谋

——总有解决问题之道

【原文】

䷧ 解利西南。无所往，其来复，吉。有攸往，夙吉。

初六 无咎。

九二 田获三狐，得黄矢，贞吉。

六三 负且乘，致寇至，贞吝。

九四 解而拇，朋至斯孚。

六五 君子维有解，吉。有孚于小人。

上六 公用射隼于高墉之上，获之，无不利。

【题解】

《解》卦下坎上震，坎为水、为险，震为雷、为动。《解》卦以雷和水为象，喻有雷的震动而下雨。雷雨过后又为晴天，表示矛盾的解决而趋向平和。《序卦传》说：“蹇者，难也。物不可以终难，故受之以解。”解就是解除、解决的意思。从修身的角度看，本卦是告诉我们，凡事不要怨天忧人，从自身着手，解决自身问题，才是“解”之根本。

□ 肇事者

小宋一晚上连赶三场应酬，又被拉去酒廊，告辞时已经深夜两点。所幸路上的人少，可以加足马力往前冲。

没想到有人比他冲得更猛，一辆摩托车“飚”地一声就超过了小宋，说时迟，不知因为下坡速度太快，还是桥面不平，那辆车突然弹起来，连翻几个筋斗，骑车人的人就像布偶似地被抛在空中，跌落桥面。

幸亏小宋的反应快，不然车子一定会压过去。

尽管没压到，小宋心想那人也必受了重伤，因为他很清楚地听见撞上桥墩的声音。

小宋将车速放缓，想下去急救，这是医生的天职，医生不去救，还有谁救得了他？

可是小宋又迟疑了，他虽然被称为宋医生，但执照是租来的，如果警察或新闻记者赶到，发现自己的身份，怎么办？

想着一阵心寒，脚下的油门踩得更重了。

第二天早上，小宋特意绕路过去，地上果然一滩血，还用粉笔画了人形，想必是死了。

又过两天，桥头灯柱上居然挂出一张私人的告示：“家兄于某月某日在此桥上惨遭撞死，肇事者逃逸，若有仁人目睹，出面指认凶手……”

“我就是仁人！”小宋对太太说，“可是做医生的见死不救，又怎么叫仁人？”突然灵光一闪，“对了！至少我可以告诉他家人，死者是骑太快，自己翻车的，也好让他家里能心平气和地料理后事。”说着拨通了告示上的联络电话：





“我要告诉您有关车祸的消息……”

小宋才开口，就被对方打断：“谢谢你！我们已经接到好几通电话，凶手的车号是不是×××××××，刚才已经报警，非把他剥皮不可！”

小宋一怔，那不是他的车号吗？

□ 方式

当富兰克林还是一个年轻人的时候，他把所有的积蓄，都投资在一家小印刷厂里。他又想办法使自己获选为费城州议会的文书办事员。这样一来，他就可以获得为议会印文件的工作。那样可以获利很多，因此他当然不愿意失去文书办事员的职务。可是出现了一项不利的情形，议会中最有钱又最能干的议员之一，却非常不喜欢富兰克林。他不但不喜欢富兰克林，还公开斥骂他。

这种情形非常的危险，因此，富兰克林决心使对方喜欢他。

但是，怎样做呢？这是一个难题。给他的敌人一点点小惠？不可以，那样会引起他的疑心，甚至轻视。

富兰克林太聪明了，不会弄出那样的窘境。于是，他采取了一个相反的办法，他去请求敌人来帮他一个小忙。

富兰克林向他的敌人借 10 块钱？不是！他所请求的，令对方觉得非常的高兴——这个请求触动了他的虚荣心，使他觉得获得了尊重。这项请求，很巧妙地表示出富兰克林对对方的知识和成就的仰慕。

下面就是富兰克林自己的叙述：

“听说他的图书室里藏有一本非常稀奇而特殊的书，我就给他写一封便笺，表示我极欲一睹为快，请求他把那本书



借给我几天，好让我仔细地阅读一遍。

“他马上叫人把那本书送来了。过了大约一个星期的时间，我把那本书还给他，还附上一封信，强烈地表示我的谢意。

“于是，下次当我们在议会里相遇的时候，他居然跟我打招呼（他以前从来就没有那样做过），并且极为有礼。自那以后，他随时乐意帮忙，于是我们变成很好的朋友，一直到他去世为止。”

【周易谋略】

问题都是在发展中产生的，解决这些问题也一定要在发展的过程中进行。问题的出现有偶然因素的存在，但更重要的还是必然因素作用的结果。从自身找原因，从根本着手，提高自己的修养和素质，才是防止问题出现的根本所在。当问题出现了要及时予以解决，解决问题必须灵活注意方式。同样的事情，方法不同，产生的结果也就可能有天壤之别。



九、《损》卦之谋

——吃亏是福

【原文】

䷨ 损有孚，元吉，无咎，可贞，利有攸往。曷之用？二簋可用亨。

初九 已事遄往，无咎；酌损之。

九二 利贞。征凶，弗损，益之。

六三 三人行则损一人，一人行则得其友。

六四 损其疾，使遄有喜，无咎。

六五 或益之十朋之龟，弗克违，元吉。

上九 弗损，益之，无咎，贞吉，利有攸往。得臣无家。

【题解】

下卦本为纯阳之乾、上卦本为纯阴之坤，乾的第三爻与坤的第三爻互换，即成为《损》卦，寓有损阳刚之余补阴柔不足之义。又，下卦“兑”是泽，上卦“艮”是山，减损泽中之土增益山，便成为山高泽低之象。损本是坏事，但有损必有益，就修身而言，本卦是说明吃亏与受益之道。

□ 烤肉的味道

西晋时，廷尉顾荣应邀赴宴。席间上来一道烤肉，侍者在布菜时，直咽口水，那样子像馋得不行。顾荣心中不忍，就把自己的那一份让给了侍者。同桌的人笑他有点呆气，他却认为，整天看着烤肉吃不到，是很难受的，因而对自己的做法毫无悔意。

此后过了许多年，西晋发生了“八王之乱”。宗室汝南王司马亮、楚王司马玮、赵王司马伦、齐王司马冏、长沙王司马义、成都王司马颖、河间王司马颙、东海王司马越等八王为争权夺利而相互厮杀，搞得国家一片混乱，民不聊生。这时远在边陲的匈奴首领刘渊发现了这个进攻中原的大好时机，派兵东下，灭掉了西晋。

这场灾难发生在永嘉年间（公元307—312年），后来，“永嘉”一词就成了一个伤心的象征。永嘉年间的确令人心伤。异族的入侵，引起汉民族极大的恐慌，他们纷纷抛家舍业，扶老携幼地加入到向南方逃亡的难民队伍。相比之下，长江以南的东南地区成了一片乐土。滔滔江水隔开了燃烧于江北广大土地上的战火，北方难民也纷纷奔南而去。

顾荣本是江南吴人，自然毫不犹豫地率领全家加入到这支逃亡的难民之中。世道混乱，兵匪横行，逃亡的路上自是险象环生。但顾荣每每身处危急之时，总有人来舍命相救。渡过长江之后，顾荣找到救命恩人表示感谢。问起来历，原来这人就是当年那个接受烤肉的侍者。这令顾荣感慨不已。





□ 先赔后赚

郑周永创立的“现代集团”拥有 29 家子公司，且分布在海内外，据推测，他的资产总额已超过 50 亿美元。他是如何积累起这巨大财富的呢？

创业之初，他进军建筑行业，通过各种关系以及自己的活动，终于在 1953 年，一座大桥的修建工程被承包下来。为了能顺利完工，他巧思善虑，设计工程方案。然而，“人算不如天算，天有不测风云”，时间不长，修建大桥的各种费用陡然上涨。按当时的物价计算，所需工程费总额竟比签约承包时高出了 7 倍。在这危急存亡之际，友人劝告：必须马上停工，以免再受损失。

然而郑周永的决定大大出人意料：为了信誉，宁愿赔本。就是破了产也在所不惜，必须按期完工。结果，工程按时完工，交付使用，可是却使得郑周永差点垮台。但是，自然而然地也给他带来了另一个好的方面，那就是他的讲信誉的名气一夜之间传遍天下，尽人皆知。

这样一来，虽然这一次郑周永损失惨重，但得来了信誉之后，他很顺利地承包了大批生意，终于能够起死回生。不久，韩国的四大建设项目被承包，开价 3.7 亿美元，而且还承建了汉江大桥第一、二、三期工程，赚取了大量的美元，从而在同行业中独领风骚，无人能敌。

发家后的郑周永并未就此止步，而是继续秉持这种“舍不得孩子套不着狼”的精神前进。

郑周永称霸了国内建筑市场后，决定开拓海外市场。1965 年，郑周永首次承包了泰国的一条高速公路，尔后相继在关岛、越南、新几内亚、巴西等国家承建了大批工程，



并且都大获全胜。从此，就揭开了进军世界的序幕，而且一发而不可收拾，利润大增。

在竞争中，郑周永表现出非凡的魄力。最惊心动魄的一幕是郑周永承建的沙特阿拉伯的杜拜海湾工程。这项工程之艰巨是难以想象的。这项工程包括岩岸边、防坡墙、道路、停泊设施、码头工程以及海上输油总站。建成这个总站预算总投资达15亿美元，工程浩大，世界罕见，仅是它的底部工程就总共需沉箱89座，每个沉箱相当于一座20层楼房的体积。这些沉箱必须用韩国境内大量廉价设备和建材浇铸出来。而且，这些庞然大物还得飘洋过海，经过台风频繁的台湾海峡和菲律宾海域，往返一次需35天，可以说是路途遥远，大有风险。这项工程是否能承建关系着郑周永的前途命运，怎么办？

魄力惊人的郑周永经过冷静思考，决定大干一场。经过与其他实力雄厚的建筑公司的激烈角逐，郑周永终于以9.3亿美元的“倾销价格”承包了杜拜海湾工程，令世人刮目相看。在承包下来之后，困难依旧重重，甚至有人预言：郑周永这次要彻底垮在沙漠里了。韩国的企业家杂志纷纷刊出这样的文章：《沙海折戟，现代集团前途堪忧》，《郑周永再出大手笔，一力承建杜拜坟墓》……

郑周永却信心百倍，表现出超凡脱俗的大家风度。对于怎样运输沉箱，郑周永又做了一大创举，显示出惊人的魄力，也确实确实舍得“孩子”。郑周永大胆、果断地决定采用立体平台船装载运输沉箱，用1万马力的拖船拖运。这种平台船每次可装5座沉箱，这种沉箱每座按韩国货币计算，造价5亿元，也就是说每次运输将有损失25亿元的风险，这对郑周永来说，不可能不是一件非常头疼的事情，更何况89座沉箱，需运8次，风险之大，可想而知。



但是郑周永既然舍得“孩子”，就不会畏惧这样的风险。再者，如果成功了，那将会赚到数不尽的金钱。结果，沉箱一船一船运到沙特阿拉伯的杜拜海湾，除掉一次在新加坡与一艘台湾渔船相撞，因平台船倾斜，被迫丢掉一座沉箱外，前后运送7次都安全到达，沉箱运输获得了成功。

郑周永和他的员工们克服了一个又一个困难，最后终于建成杜拜海湾工程，而且工期比原计划的36个月提前了8个月。

□ 输就是赢

有一个政客，想在东北谋一个美差，曾经请了个有势力的大老板，把他推荐给张作霖，张也表示同意委以重任。可一等再等，委任状迟迟不下来，急得那个政客像热锅上的蚂蚁。

有一次他遇到了一位旧友，此人正好是张作霖的顾问。这位政客把自己的处境告诉了他，请求他催催张作霖。

旧友见政客一脸失望，竟也为朋友想出条主意：“我想得一计，老头子近来很高兴打牌，我们就借某总长家里，请人来吃饭打牌。打牌时你也来，你是打麻将的老手，每次是包赢不输。这回你只许输，不许赢。不妨连自己的底也输光，一定要让老头子赢得满意。到那时候，我自有妙计。”

一切照这个顾问的计划进行，这天，张作霖的牌风可顺呢，要什么牌就来什么牌，要吃有吃，要碰明碰，做庄就连庄。他高兴得一个劲儿地乐！

那政客真不愧是打麻将的能手，张作霖手中的十三张牌，他摸得透透的。知道张在等和了，就拆了搭子给他和满贯。十二圈牌打下来，一结算，那政客输了2000元，张作霖赢了1800元。



1800元在张作霖眼里根本算不了什么，可他这次却玩得十分开心，自然以为牌摸得好，运气也好！那政客开了支票，付了赌款，怀着心事走了。

打过牌后，张作霖要吃筒烟提提神，那顾问就陪在烟榻旁烧烟。两人边吃边聊，顾问捧他：“大帅，您这牌可打得太棒了！”

张作霖吸了口烟，笑着：“哪里，碰运气罢了！”

那顾问话锋一转：“今天那一位可输苦了！他也不是个富有的人，这次到北京来，是想谋一个差事的。”

张作霖听了把烟枪一搁道：“他是你的朋友，那就把支票还给他得了，咱们一千两千的也不在乎！”说着就去口袋里掏支票。

那顾问连连摆手道：“使不得，使不得，他也是个要面子的人，输了的钱，他决不会收回的。他在前清也是个京官，还有些才干呢！大帅要可怜他，就周全周全他，给他个什么职司，他就感激不尽啦！”

张作霖突然想起了什么，拍拍脑袋道：“噢，想起来了，某人也曾经推荐过他的，我成全了他吧！”

那顾问忙道：“那我先替他向大帅谢恩啦！”

不出一个星期，那个政客就到东北去做官了。

【周易谋略】

本卦阐述了“损有余以益不足”的原则。指出如何运用损的手段为自己开辟前进道路的一般途径。想要人人都为我，我必先行为人人。吃亏是福，居难是德，损己能受益，屈己能得伸，这是理所当然的事。也许你对上文后一个故事里政客的行为不屑一顾，引以为耻，但他的这种做法也能给人以启发。



十、《艮》卦之谋

——人闹我独静

【原文】

䷳ 艮：艮其背，不获其身；行其庭，不见其人，无咎。

初六 艮其趾，无咎，利永贞。

六二 艮其腓，不拯其随，其心不快。

九三 艮其限，列其夤，厉薰心。

六四 艮其身，无咎。

六五 艮其辅，言有序，悔亡。

上九 敦艮，吉。

【题解】

“艮”是山，寓安重坚实之意；本卦上下均“艮”，象征两山重叠，极其稳固，岿然不动。又，经卦“艮”一阳在上、二阴在下；二阴不动，一阳已升至极点，亦须停止，故“艮”有“止”义。上、下卦相同，对应的阴阳爻相同而不相应，故有“不见其人”，亦即视而不见之辞。形体保持稳定状态的关键在于背部，行动保持稳定状态的关键在于内心。内心宁静，专注一物，就不受外界环境所影响。

□ 捕蝉

庄子在《庖丁解牛》这则寓言中，描写一位老人在林中捕蝉，如拾取东西一样轻巧容易。孔子见之，问其奥秘，老人在回答了自己一套独特的训练方法后说道：“吾处身也，若厥株枸；吾执臂也，若槁木之枝；虽天地之大，万物之多，而唯蝉翼之知，吾不反不侧，不以万物易蝉之翼，何为而不得！”意思是说，人在捉蝉时，身体像树木一样动也不动，手里拿着长竿，也像枯枝一样动也不动。这时，虽然天地之广，万物之多，老人却只知道天下有蝉翼而已，无任何东西可取代其心目中的蝉翼。以这种心态捉蝉，哪会捉不到呢？孔子听了，感叹地对弟子说：“用志不分，乃凝于神，其佻丈人之谓乎！”捕蝉老人从最简单的捕蝉中道出了最深刻的道理。这就是在他捕蝉时，世界万物皆不见，独见蝉翼而已。老人的这种专注至极的神态，与《艮》卦所说的静止如背的道理的相通的。从中我们可以领悟到一个人只有对自己所追求的目标专神凝注、心无旁骛，才能使其事业达到至善的境界。

□ 居乱而心不乱

女孩玛利亚，坐在桌前看书。

房间的东窗下，有另外两个女孩——一个是玛利亚的姐姐，一个是来作客的表姐，她们正亲热地谈话。

她们正谈着，表姐突然发觉在这儿谈话不妥当，忙说：“玛利亚在看书，别打扰她，咱们到别的房间去谈吧。”说





完，站起身要走。

玛利亚的的姐姐坐着不动，伸手将表姐拉回座位坐下，满不在乎地对她说：

“没关系！玛利亚看书专心，不怕干扰。”

“真的？”表姐感到惊异，但很快又摇摇头说：“没有的事！看书总需要安静的环境，嘈杂吵闹怎么看得下去呢？”

玛利亚的姐姐申辩说：“玛利亚看书的确专心致志。不信，你试试！”

表姐一听，产生了好奇心，当真要试一试。她稍微想了一下，有了主意，就对玛利亚的姐姐说：

“来，我们跳舞！”玛利亚的姐姐心领神会，与表姐跳起舞来。她俩故意踏得地板“通通”响，还偷眼观察玛利亚。

玛利亚一点反应也没有，照样在看书。

跳舞的办法不见效，表姐的脑子一转，有一个新点子。只见她将手伸到玛利亚姐姐的腋下，搔起痒痒来了。

顿时，玛利亚的姐姐被搔得“格格格”地笑了起来。

表姐仍不松手，继续搔。

玛利亚的姐姐挣脱身，逃进房间里。

表姐追进来，一把抱住了玛利亚的姐姐，两人滚在一起，“格格格”地大笑着。

玛利亚仍在看书。

房间里闹成这样，玛利亚并不是没有感觉到，但是，她不去理会——你闹你的，我看我的书。

表姐不甘心，又想出了第三个花样：悄悄搬来一些椅子，在玛利亚的身后搭起了椅子罗汉。表姐暗想：如果玛利亚不是真正用心读书的话，那么，现在房间里突然安静下来，玛利亚必然要回头察看是怎么回事。只要她扭头往后看，身体稍微那么一挪动，就会碰倒椅子。

可是，等候了好久，玛利亚没有回头。



表姐彻底地信服了。

这位专心读书的玛利亚，长大后，就是发现镭的著名科学家居里夫人。

【周易谋略】

本卦以山为象，说的是止的道理。反映的是这一相对静止时期人们的处世态度、行事方法。

背是人体中最能体现止的部位。背部不仅是静止的，并且由于其特定的空间位置，使它不能得见人身的其它部位。“不获其身”就是指出了背的这一特殊的静止状态。这种状态犹如一个人经过庭院时，没有看见任何人一样。这就是卦辞说的“行其庭，不见其人”。这里的“不见其人”，一是的确庭院内无别人；二是庭院内有人，但由于人的注意力像背一样静止在某一部位上，因而连别人的存在也不能注意到。

止与行相统一的操作之道，是以“艮其背”的凝神专注心态为前提的。“艮其背”即静止如背，这不是平常意义上的静止，而是一种静止至极的状态，它是一种能量的积蓄，一种心态的调整，一种意志的锤炼。从这种意义上说，这种止恰恰是为了进。当你在爬山时面对着峻岭险峰时，你除了专心致志、全神贯注于攀登的每一步外，还会想到什么呢？那时，你的心之所归，在于每一块能用于置脚岩石的牢靠和稳固，你的止在于保证你向前的每一步都不踩空。如果移心别物、稍有杂念，或动作不慎，危险也将随之而来。

人生犹如爬山。青年毛泽东在求学时，为了培养自己的专注精神，特地选择了车水马龙的长沙城门口热闹处读书，在“人闹吾独静”的氛围中领悟自我，追求真理，培养自己对成就事业的执著精神。在纷杂喧闹的社会中，一个人要做好某件事，做成某件事，没有爬山那样专心致志的心态，没有持久不变的追求，没有专一执著的精神，是不可能实现的。



十一、《渐》卦之谋

——注重细节

【原文】

䷴ 渐女归，吉，利贞。

初六 鸿渐于干，小子厉，有言，无咎。

六二 鸿渐于磐，饮食衎衎，吉。

九三 鸿渐于陆，夫征不复，妇孕不育，凶，利御寇。

六四 鸿渐于木，或得其桷，无咎。

九五 鸿渐于陵，妇三岁不孕，终莫之胜，吉。

上九 鸿渐于陆，其羽可用为仪，吉。

【题解】

《渐》卦下艮上巽，艮为山，巽为木，山上有木。山的外形从山脚到山顶有一定的坡度，树木生长在有坡度的山上，从下至上，给人以有序、有层次的排列之象。《渐》卦除了告诉人们修身养性，做事谋业应循序渐进外，更提醒人们对不正之事须防微杜渐，注重细节和小事。

【易理说事】

□ 细节

夸张地说，细节有时候可以决定命运。这是卡罗琳那天



在电视上听塞西弟亚谈婚姻爱情时想到的。塞西弟亚说，她的一个女友在一次旅途中对一位男士特别有好感，可是仅仅因为那男士偶尔露出了一个带土气的字眼，什么美好的感觉都被破坏殆尽了。

还在大学时，卡罗琳的一位女同学也曾发表过同上述观点相似的说法。她说，假如有个男同胞在她面前打个嗝，那么哪怕他再优秀，也绝无同他发展下去的可能。这话多少有点孩子气，也近乎苛刻了，但有时候，这样的细枝末节还真能左右人的选择。

很久以前卡罗琳父亲的一个学生经人介绍认识了一位容貌平平的姑娘，第一次见面后他决定继续保持联系的一条重要的理由就是：当他们在看电影的时候，那个女孩吃完了手中的冷饮后，把包装纸缠在木棒上始终拿在手里，直到走出影院才投进垃圾箱。她做得非常自然，不像是故意做出来的。仅此一个细节，她体现出了自身的教养；仅此一个细节，他们终于喜结连理。另一个女友在决定终身大事时，也强调一个细节，有一次那位先生在离开宾馆的房间时，将房间里的灯一个一个关掉，那一瞬间，她决定：就是他了！

对于细节的注意不仅仅体现在婚姻恋爱的选择上，在日常生活中，对于一个人的评价等等，也时常要受到一些细节的影响。记得一个蛮有名气的女作家安妮特曾表示，她无法忍受异性肩膀上的头皮屑。她更比较注意的是走玻璃弹簧门。很多人进门后便潇洒的一放手，根本不顾跟进的人受他一撞。每次走到门前，只要前面有人，安妮特都基本做好被撞的准备，缓步或用手去挡。有时候，安妮特还离门好远，一个不相识的人在那里为安妮特挡着门，直到安妮特接过那扇门，安妮特非常感动，很唯心地想，这样的人，一生大致不会做什么坏事。



□ 一角硬币

大学的校园里，并肩走着两个人：一个中国大学生，一个外国留学生。中国学生已经大四了，学国际经贸的，他很想走出国门看一看；外国留学生热爱中国悠久的历史，他到中国来是为了学习汉语。两人经常在一起聊天，一个为了练习口语，一个为了多打听国外留学的消息。

一天，两人又在校园的大道上边走边谈，照例中国学生又问了许多关于出国留学的事，外国留学生也仍旧细心地回答，末了，外国留学生问道：“你出国以后还想回来吗？”

“你觉得呢？”中国学生反问道。

“多数留学生出去以后，只要有机会，他们都是不愿意回来的。除非他们实在是混不下去了。”外国留学生笑了笑。

“我是愿意回来的……我觉得祖国还是很需要我们的，特别是需要那种从国外带回来的本领和技术的人才。以前这种人才的确回来得很少，难怪有人说中国的留学生是为外国的企业准备的……不过我是爱国的那种。”两个相视一笑。

中国学生伸手往裤兜里掏烟，忽然，“砰”的一声，一个小东西从他裤兜里掉了出来。两人停了下来，几乎同时向地上看去，一枚一角的硬币躺在两人中间。中国学生“嘿”了一声，不屑的对着沾了土的硬币就是一脚，硬币“嗖”地飞出去了三四米。

外国留学生大叫一声：“Oh! no!”

中国学生惊讶地呆望着他，不知他为什么 no，不就是一角钱吗？

“难道你不知道，硬币上有贵国的国徽吗？”外国留学生一字一句地说道，显然有些愤怒。

中国学生什么也说不出话来，呆呆地站在那儿……

【周易谋略】

虽说大礼不辞小让，可是许多生活中的细节都不仅仅是自己一个人的事，它关系到其他人的利益和整个社会的秩序和风气，同时也是自身教养的充分展现。一件小小的事情就可以体现出一个人的修养，越是小的地方，越能体现出一个人格的高贵与低劣。千万不要忽视小事情，因为它可以影响你的前程。

313



第五章
周易修身谋略



十二、《归妹》卦之谋

——循理而行适可而止

【原文】

䷵ 归妹征凶，无攸利。

初九 归妹以娣，跛能履；征吉。

九二 眇能视，利幽人之贞。

六三 归妹以须，反归以娣。

九四 归妹愆期，迟归有时。

六五 帝乙归妹，其君之袂不如其娣之袂良。月几望，吉。

上六 女承筐，无实；士刲羊，无血。无攸利。

【题解】

下卦“兑”是少女，上卦“震”是长男，卦象为少女嫁给长男，是说正夫人的妹妹以介妇的名义从姐姐嫁去为妾，又古时女人出嫁为“归去”所以卦名“归妹”。下卦“兑”是悦，上卦“震”是动，因此这类婚嫁包含着凶险。男大当婚、女大当嫁是天地之间的第一正事，但是不可违逆常理，不能太贪。作为现代人应该摒弃旧的婚姻理念，修身养性，洁身自好。通过违理现象看未来的结果，尽可能避害趋利，防患于未然。

□ 多尔袞的贪

皇太极死时，博尔济吉氏年仅 30 岁就成了寡妇。多尔袞田于谋取大位的心理，与她来往非常密切，经常出入禁宫。和嫂侄同居，体贴关怀备至，一如夫妻父子。

当孝庄文太后到北京皇宫时，看到多尔袞无视皇上，独揽大权，结党营私，排斥异己的种种迹象，便清醒地意识到朝廷这种险恶的形势时刻在威胁着幼子福临的皇位。孝庄文太后在不得已的情况下，便依照当时满族“父死则妻其后母，兄死则妻其嫂”的习俗，下嫁给多尔袞。

巧于心计的孝庄文太后企图以此举来笼络与控制小叔子，从而巩固自己及其儿子福临的地位和权力。她没白费心机，在一定程度上起到了延缓或阻止多尔袞夺取其侄皇位的作用，使多尔袞篡位的野心一直未能得逞。

但是聪明的孝庄文太后为了稳住与抚慰多尔袞那颗贪婪的心，还是让其儿子顺治帝封多尔袞为皇叔摄政王。可是，多尔袞对孝庄文太后母子这一恩赐并不买帐。他一面在暗地里制作龙冠、龙袍，以备伺机谋篡大位；另一面指使苏克萨哈、穆济伦等近侍策划“加封皇叔父摄政王为皇父摄政王，凡进呈本章旨意，俱书皇父摄政王”的尊号与殊荣。对此，不只是当朝文武诸臣大惑不解，就连友邦也深感费解，引起一些议论与猜测，乃至朝鲜国王说：“实际上就是两个皇帝了。”

多尔袞的私生活放荡不羁，荒唐至极。他年仅 12 岁就结婚了，39 岁离世，在他短暂的 27 年婚龄里，娶 6 妻 4 妾。其中不仅娶其兄媳为妻，还逼死自己的侄儿豪格，而后把他





的妻子据为己有，并夺其旗下的官兵、人丁、家产。他几乎每年都要在八旗中遴选淑女，并吃着碗里的还望着锅里的，向往着已亡明朝的三宫六院，72偏妃，佳丽数千。曾公然对待臣说，本王府也应该像明朝的后宫那样美女众多。

肆意贪占本土的女色远远不能满足他的欲望，还把欲火烧到异国他乡，居然打起国际美女的主意，向朝鲜下征婚敕书，要同朝鲜结秦晋之好。因多尔袞曾率八旗劲旅讨伐过朝鲜，其国王惧怕，只得顺从他，便派使臣护送公主。当多尔袞得知朝鲜公主一行已启程，正往北京进发时，他欲火炽烈，按捺不住，终于以打猎为名率众出山海关，实际是要早日完婚。可巧，走到连山遇上朝鲜送亲的大队人马，就急不可待，连结婚的仪式也没举行，当天，在途中搭起帐篷便同公主成婚。一觉醒来，大清早逢人便讲：朝鲜公主不漂亮，陪嫁的侍女也丑陋不堪，抱怨朝鲜对他无诚意。朝鲜国王听说多尔袞不满意，无奈，只得派人在全国挑选民间美女，一时间，闹得到处鸡飞狗跳，家家户户无宁日。

由于多尔袞利欲熏心，贪得无厌，依仗他的权势恣意横行，天人共怒。正所谓利深祸速，他去世不足半月，顺治帝就一反常态地向多尔袞大肆施以夺权之举。

据《鞑靼战纪》所载：顺治帝发现自己的叔叔活着的时候怀着邪恶的企图，时行暧昧的罪恶性活动，他十分恼怒。命令毁掉华丽的陵墓，掘出尸体，用棍子打，又用鞭子抽，最后砍掉脑袋，暴尸示众，雄丽的陵墓化为尘土。在多尔袞死后，命运给了他以最严厉的惩罚。

同时，多尔袞生前大批党羽和亲信，或被处以极刑，或被降级革职。

【周易谋略】

纵观全卦，古人似乎也对以妹陪嫁这一婚姻习俗持批判

态度，这种婚姻对陪嫁的少女来说，如雷在水泽上能震动一时，但不能长久，提醒人们看到《归妹》中所说的弊端，对这种关系到个人、家庭幸福的大事，持慎重的态度。社会发展到现代，人们对婚姻的态度更加理性，男女之间一夫一妻的婚姻关系也以法律形式予以规范和保护。但我们也不能不看到封建思想残余还不时泛滥，一些男子依仗金钱、权力“包二奶”、“养金丝鸟”。而一些女子为金钱所惑，谋求不受法律保护的不正当关系的情况也时有发生，由此也引发了许多犯罪事件。实际上由男女关系也可引申到生活的其它方面：做任何事都应循理而行，适可而止，才是免祸祈福之道。





十三、《丰》卦之谋

——千古留芳

【原文】

- ䷶ 丰亨，王假之，勿忧，宜日中。
- 初九 遇其配主，虽旬无咎，往有尚。
- 六二 丰其蔀，日中见斗。往得疑疾，有孚发若。吉。
- 九三 丰其沛，日中见沫。折其右肱，无咎。
- 九四 丰其蔀，日中见斗。遇其夷主，吉。
- 六五 来章，有庆誉，吉。
- 上六 丰其屋，蔀其家，闾其户，阒其无人，三岁不覿，凶。

【题解】

《丰》卦下离上震，离为火、为日，震为雷、为动。太阳如一巨大的火球，每天从东方的地平线上升起，慢慢地由东向西，在浩渺的太空中滚动，阳光普照万物。《丰》卦以此为象，来说世上事物丰大的道理。《象传》指出：“丰，大也。明以动，故丰。”认为丰象征大，如太阳一样光芒普照天地而又在不息地运动。所以，当你丰大之时，也要象太阳一样普照大地，为社会和他人做出贡献，这样也更有利于自己的发展，因为贡献与发展是互动的。在互相推动的过程中，你会变得更加丰大，更加明亮和伟大。

□ 奉献无价

卡耐基之所以成为一个受人尊敬的大企业家，不仅是因为他成功地建立了钢铁王国，更重要的是因为他在事业成功之后，毫不犹豫地将赚得的庞大财富，几乎全部捐献给了社会公益事业。

早在 33 岁的那一年，卡耐基就在日记上这样写道：“对金钱执迷的人，是品格卑贱的人。如果我一直追求能赚钱的事业，有一天自己也一定会堕落下去。假使将来我能够获得某种程度的财富，就要把它用在社会福利上面。”

1900 年，65 岁的卡耐基已经功成名就，他踌躇满志，决定心安理得地退休，用自己的巨额财富去做他早已想做的公益事业。这一年，他以 5 亿美元的价格将卡耐基钢铁公司卖给金融大王摩根。然后，他就开始实施他的把财富奉献给社会的伟大计划。

第二年，卡耐基首先拿出 500 万美元为炼钢工人设立了救济和养老基金，以向帮助他取得事业成功的员工们表示感谢。接着，为帮助家境贫穷而有志上进的年轻人，他当年在纽约市捐款建立了 68 座图书馆。这个图书馆建设事业持续了 16 年，他总共捐资 1200 万美元，兴办图书馆 3500 座。

1902 年，卡耐基捐款 2500 万美元，在华盛顿创立“卡耐基协会”，由美国国务卿约翰任会长，主要用来发展科学、文学和美术事业。该协会曾建造一艘“卡耐基号”海洋调查船，修正了世界航海图。此外，还在加州山顶上建造威尔逊天文台来观察太空。对这个协会，卡耐基在随后的几年里一再追加资金，累计捐款达 7300 万美元。





同时，卡耐基还在匹兹堡创办了“卡耐基大学”。后来，又在美、英各地捐资创办了各种学校和教育机构。这类用于建造教育设施的捐款，达 9000 多万美元之巨。

此后的几年中，卡耐基又设立了几项基金。他捐资 500 万美元，设立“舍己救人者基金”，对在突发事件中为救助他人而牺牲或负伤的英雄及其家属予以救济或奖励。他捐资 3900 万美元，设立“大学教授退休基金”，以保障教育家的晚年生活。他还设立了“总统退休基金”和“作家基金”，对美国总统或作家的晚年给予资助。

直至离开人世之前，卡耐基都在为社会奉献着他的财富，其捐献总额高达 3 亿 3 千多万美元。

1919 年 8 月 11 日，卡耐基在美国雷诺克斯市的别墅中因病去世，他生前捐赠款额之巨大，早以与死后设立诺贝尔奖金的瑞典科学家、实业家诺贝尔相媲美。

□ 财富良心

人到中年后，富兰克林对社会公益事业越来越有兴趣，这种兴趣远远超过对生意的兴趣。他的高尚之处在于他利用公权谋得了私利，反过来又用智慧和私有财富为公众谋利。1749 年，他被任命为地方治安官，后来担任市议员、殖民地会议议员等社会公职。美国独立战争胜利后，他担任宾夕法尼亚州州长，任职期内没有领取过一文工资。在独立战争期间，美国政府任命他为驻法国的特命全权大使，他成功地说服了法国国王路易十六与美国结成战略联盟。法国海军在大西洋阻止了英国派往美国的增援部队，大大缩短了美国的独立进程。

富兰克林在美国政治生活中还有一个重大贡献。独立战



争胜利后，13个州的代表齐聚费城，讨论国会议员的数额和权力分配问题。人口较多的州主张按人口比例选举议员，人口较少的州生怕在未来的政治生活中吃亏，坚决反对按人口比例选派议员。这场争论旷日持久，无法达成协议。此时的富兰克林已年过80，他经过多日思考，终于提出一个大家都能接受的妥协方案——每个州按行政区划选派2名代表组成参议院，再按人口比例选举若干代表组成众议院，任何议案必须在参、众两院全都获得多数代表的赞同，才能成为法律。这个妥协方案被全体代表接受，形成了参、众两院制的国会。

一个人在经济、社会、科学和政治四大领域中的任何一个领域有所建树就足以留名青史，富兰克林在四大领域里都有所建树，决定美国命运的四份历史文件上——《独立宣言》、《美国与法国盟约》、《美英和平条约》和《美国宪法》——全都签有他的名字。以至于许多人认为真正的美国国父与其说是华盛顿不如说是富兰克林，至少二人应当共享国父的荣誉。

富兰克林的《自传》鼓舞了十几代美国人的创业精神，许多著名企业家都把富兰克林的《自传》作为案头必读书。《自传》讲述了一个穷孩子变成大富翁，再从大富翁走上社会公益事业和政治舞台的故事。他是一个土生土长的美国人，也是最杰出的美国人之一。

时至今日，他的思想精髓依然富有生机，他的《自传》被译成多国文字，开启了许多读者的心扉。

【周易谋略】

我们从《丰》卦六爻中可以看到，《丰》卦告诉我们的不是通过什么措施、办法达到丰大，而是说在“丰”这样的局面下，如何持久地去保持丰大。这就须如太阳一样“明以



动”，即以自己的光明照耀世界万物，并顺应着宇宙的规律而不停地运动。

人类社会的发展毕竟不同于宇宙世界。在历史的长河中，人的生命是有限的。对于个人来说，要想使自己理想中的事业达到丰大，必须摆脱“丰其屋，蔀其家”的狭隘观念，跳出一家一室的局限，才能在推进社会的进步中追求更广大更有价值的东西。否则，即使是富有四海的秦始皇，修建了“覆压三百余里”、“五步一楼，十步一阁，廊腰缦回，檐牙高啄”的阿房宫，到头来也不过“楚人一炬，可怜焦土”。“丰”不是一种表面的暂时的辉煌，而存在于人类社会发展中人们对人生永恒价值的不懈追求之中。

第六章

周易克敌致胜谋略



一、《需》卦之谋 ——将计就计

【原文】

䷄ 需有孚，光亨，贞吉。利涉大川。

初九 需于郊，利用恒，无咎。

九二 需于沙，小有言，终吉。

九三 需于泥，致寇至。

六四 需于血，出自穴。

九五 需于酒食，贞吉。

上六 入于穴，有不速之客三人来，敬之，终吉。

【题解】

天上有雨，一旦时机成熟便会下降。上卦坎为水，象征前方有涉渡之险；然而下卦为乾，乃刚强有力者，只要耐心等待，“坎”之险终能克服，故有“利涉大川”之辞。从谋略的角度讲，克服困难的最好办法，是在等待中积聚力量，把握解决困难的良机。时机成熟，方法得当，自然会逢凶化吉，取得胜利。



【易理说事】

□ 生日快乐

中年主管对新来的女职员很有意思，在一段连续假日之前，总算找到了机会：

“我能不能邀你去我的森林小屋渡假？”他故作神秘地说：“我的老婆根本不关心我。千万别跟人说，明天是我的生日呢！”

年轻女孩抬起脸，眼睛一转：

“何必到你那里去，我的家也很幽静，没有人打扰，干脆到我那儿去好了！”

主管简直乐歪了，心想“这小妞真来电！”一口答应下来，并在第二天如约赶到女孩住所。

千娇百媚的女孩子，满脸神秘笑容地迎接，先倒了杯酒给主管，娇滴滴地说：

“你在客厅等着啊！我进卧房准备一下，当我叫你的时候，就推门进来。”说着便像条鱼似地溜进了卧室，又关上门。

主管的心简直要跳出来：“太神秘，太刺激了！现代女孩子真是爽快！想必等下推开门，她已经是几寸薄缕，伸开双臂……。我何不也爽快一下！”

事不宜迟，主管没两分钟，西装、领带、衬衫、汗衫，全部解除了武装，而那女孩子娇滴滴、神秘的声音也及时传出：

“你可以推门进来了！”

主管连灵魂都醉了！推开门——

“生日快乐！”全办公室的男女部属，伴随着香槟的声

音，对他欢呼……

□ 劳塔罗智败敌军

智利的南部，曾生活着一个印第安人的部落，他们打猎、捕鱼，世代和睦相处，生生不息。可是，到了16世纪中叶，西班牙殖民主义者用枪炮打破了他们宁静的生活，抢夺印第安人的财物，把印第安人从世代生息的土地上赶走，或把他们变成奴隶，更有成千上万的印第安人成为他们枪下的冤魂。为了长期占有这块土地，他们派军队驻守，并把印第安部落首领16岁的儿子劳塔罗作为人质，让他跟部将瓦尔迪维亚转战到其他地方。

劳塔罗是个聪明勇敢的孩子，虽然只有16岁，但是射箭、掷标枪在部落里都是一流的。他目睹自己的部落被敌人残害，早对西班牙殖民者恨之入骨。随侵略军转战的路途上，他看到了侵略者的大量暴行。他在心里暗暗发誓：“只要我还有一口气，就要和敌人血战到底！”

起先，瓦尔迪维亚对劳塔罗控制很紧，白天派人监视他，晚上用铁链将他锁起来，要逃跑是不可能的。劳塔罗心里盘算了很久，决定先取得西班牙人的信任，然后再寻找逃跑的机会。他还想到：西班牙人的枪炮很厉害，印第安人吃亏就吃在武器不如他们，他说：“我要学会他们的射击本领，反过来打击他们。”

于是，劳塔罗对侵略者分配给他的苦役，像烧饭、喂马、扛重武器等，都服服贴贴去做，而且干得很出色，务必使他们满意。有些西班牙士兵和他们的长官要劳塔罗干私活，如端茶、倒水、擦皮鞋等，他也老老实实做好。有时，这些侵略者拿他寻开心，打他，骂他，他也强装笑脸忍受。





时间长了，西班牙人对他一点也不戒备了，他也和西班牙军队的许多士兵、长官混熟了，还跟他们学会了西班牙语，以及射击和拳术。

瓦尔迪维亚对劳塔罗的驯服很高兴。在转战各地的战争中，他们俘获了几千名印第安人，强迫他们接受军事训练，想用印第安人打印第安人，以减少西班牙士兵的伤亡和弥补兵员的不足。他见劳塔罗是印第安部落首领的儿子，在印第安人中有号召力，又见他驯服而有本领，就打开了如意算盘：让劳塔罗指挥印第安人，不是很好吗？

劳塔罗担任指挥官后，把印第安人按他们原来的部落编成分队，任命了分队长。开始，印第安人认为他是叛徒，都不愿亲近他。劳塔罗整天和他们一起摸爬滚打，从不摆指挥官的架子，慢慢地和他们建立起感情。他特别注意搞好与几个分队长的关系，互相间真诚相待。后来，他把自己准备反戈一击的心事告诉他们，几个分队长都发誓跟着他一起干。他们在印第安人中揭露侵略者的阴谋，号召他们好好训练，将来寻找机会起义，杀死侵略者，为家乡的父老兄弟报仇。不久，西班牙侵略军派瓦尔迪维亚带兵去镇压一个印第安部落的起义。瓦尔迪维亚命令劳塔罗带领那几千印第安人打先锋。

劳塔罗认为时机成熟了，行军途中，和几个分队长讨论了起义计划。

瓦尔迪维亚指挥劳塔罗的队伍在前，西班牙人在后，与起义的印第安人相遇了。他拔出指挥刀，命令印第安弓箭手射击。劳塔罗发出了起义的信号，刹那间，几千名弓箭手猛然转身，箭像雨点一样射向侵略者。西班牙人毫无准备，措手不及，纷纷被射落下马，四处溃逃。瓦尔迪维亚的马被箭射伤。掉在马下，成了劳塔罗的俘虏。

劳塔罗回到自己的部落，被印第安人拥戴为首领。

□ 骗与被骗

缅甸某个村子里住着四个青年，会编各种各样的稀奇古怪的故事。一天，他们看到有一个旅客坐在旅店里歇息，身上穿的衣服很好，于是，他们就想把他那身衣服骗过来。他们走到旅客身边提议说：“咱们来打个赌好不好？咱们每个人讲一个自己生平遇见过的最奇怪的事，谁要是听了不相信，就是得做讲故事人的奴隶。”

旅客同意这个建议，四个年轻人暗自得意，认为他们的离奇、难以置信的故事一定会使那个傻瓜旅客忘掉一切，怀疑这故事不是真的。当然他们只是想得到他身上的漂亮衣服，并不是真的要他给他们当奴隶，因为一个奴隶的身体和财物都是属于主人的。

四个青年请来了村长做证人后，便使出浑身解数讲述他们胡编的故事。每次，那个旅客都点了点头，表示相信他们的话。

现在该轮到旅客讲他的经历了：“几年以前，我有一块很大的棉田。有一棵棉花长得异乎寻常的大。颜色红艳艳的，一闪一闪地发亮。有很长一个时期，它既不长叶，也不长枝，可是后来终于长出四根枝条，枝头上不长叶子，却每根结了一个果子。我采下四个果子，把它切开了，每个果子里忽然跳出一个年轻人。因为他们是从我的棉花树里长出来的，所以按照法律，他们都是我的奴隶，于是我就叫他们在我的棉田里干活，可是他们都是懒骨头，过了几星期，都从我的农场里逃走了，从那时起，我就一直在全国各地寻找这四个奴隶。直到现在才给我找着了。小伙子，你们心里挺明





白，知道你们自己就是我那四个寻找已久的奴隶。现在跟着我回到我的农场里去吧。”

四个年轻人痛苦地低下了头，因为他们要是说相信他的话，那就等于承认自己是旅客的奴隶，要是他们说不相信的话，那么根据打赌的条件，他们也得做他的奴隶。村长一连催问了三次，问他们到底信不信旅客的话，他们无奈，最后只有承认说失败。旅客说：“你们身上穿的衣服也是属于我的，因为你们都是我的奴隶。把衣服脱下来给我，我马上就给你自由。”四个青年原想骗取旅客的衣服，这时却只能把他们自己身上的衣服脱下来给了他。

【周易谋略】

《需》卦中上六爻说，对于不速之客的侵犯，只要方法得当，就可以化险为夷。全卦当中都突出了一个“等”字，这个“等”字并不是要我们在斗争中放任敌方胡作非为，而是说要等待和寻找恰当的时机，运用非常规的手段来克敌致胜。上文中的几则故事能给我们不少启示。面对“敌人”的时候，如果能力取，那就要智胜，顺着对方的意思走几步，然后来个“黄龙大转身”，会得到意想不到的结果。



二、《讼》卦之谋

——让对方打他自己的脸

【原文】

䷅ 讼有孚，窒惕，中吉，终凶。利见大人，不利涉大川。

初六 不永所事，小有言，终吉。

九二 不克讼，归而逋；其邑人三百户，无眚。

六三 食旧德，贞厉，终吉。或从王事，无成。

九四 不克讼，复即命渝。安贞吉。

九五 讼，元吉。

上九 或锡鞶带，终朝三褫之。

【题解】

内卦（下卦）“坎”象征阴险，外卦（上卦）“乾”象征刚硬有才干，双方格格不入，必有争讼之事发生；以个体而言，内心阴险而外表刚强，亦容易与人争讼，因而卦名为“讼”。内、外卦的中爻均为阳，缺乏阴阳感应流通，故有窒碍发生；“上九”过于刚强（到了上端极点），有逞强之象，所以“终凶”；“九五”中正刚健，象征居于领导地位的法官大人，然而刚强中正的上卦之下是充满凶险的“坎”卦，因



而又有“不利涉大川”的警示。处理任何事情，不可轻启争端；如果纠纷出现了，又应当以调解为上，大事化小，小事化了。

【易理说事】

□ 理直气也可和

“小姐！你过来！你过来！”顾客高声喊，指着面前的杯子，满脸寒霜地说，“看看！你们的牛奶是坏的，把我一杯红茶都糟蹋了！”

“真对不起！”服务小姐陪不是地笑道：“我立刻给您换一怀。”

新红茶很快就准备好了，碟边跟前一杯相同，放着新鲜的柠檬和牛乳。小姐轻轻放在顾客面前，又轻声地说：“我是不是能建议您，如果放柠檬，就不要加牛奶，因为有时候柠檬酸会造成牛奶结块。”

顾客的脸一下子红了，匆匆喝完茶，走出去。

有人笑问服务小姐：“明明是他土，你为什么不直说呢？他那么粗鲁地叫你，你为什么不给他一点颜色？”

“正因为他粗鲁，所以要用婉转的方法对待；正因为道理一说就明白，所以用不着大声！”小姐说，“理不直的人，常用气势来压人。理直的人，要用气和来交朋友！”

在场的人都点头笑了，对这餐馆增加了许多好感。往后的日子，他们每次见到这位服务小姐，都想到她“理直气和”的理论，也用他们的眼睛，证明这小姐的话多么正确



他们常看到，那位曾经粗鲁的客人，和颜悦色，轻声细气地和服务小姐寒暄。

小姐的和颜悦色保全了客人的尊严，既提醒了客人，又避免了一场争吵，当然也为店里拉拢了长远的回头客。

□ 把黄连塞给哑巴

在古代的日本，有个名叫足利义满的大将军。有一次，他把一双珍贵的龙目茶碗暂存在安国寺，准备在那儿举行品茶会。没想到，这双龙目茶碗却被一位毛手毛脚的小和尚打碎了。就在这时，大将军又派人来说，茶会取消了，让外鉴法师将龙目茶碗带到他的府上去。这可怎么向大将军交代呀！外鉴法师急得团团转，惟恐大祸临头。

一休小和尚知道了这件事，却不慌不忙地安慰他说：“大法师，不用怕，我跟你一块儿去回话。”

他们来到了义满大将军的府邸。

小一休笑眯眯地请教大将军：“义满大人，请问人、动物以及世界上一切有生命的东西，最后都会怎么样呢？”

义满乍听这话，愣了一下，但他很快就明白了，小一休用的是禅宗问答法，他从前也曾削发为僧，不难回答。

“这个嘛，有生命的东西，最终都会死亡的，是吗？”他答道。

“那么，世上一切有形的东西，最终又会怎样呢？”小一休追问。

“世上一切有形的东西……嗯……最终都会破碎的！”

小一休闻言暗喜，便从怀里掏出许多龙目茶碗的碎片，说：“您那个有形的龙目茶碗已经破碎了，请您过目。”他边将碎碗片捧到义满的面前，边说：“义满大人，是我打碎了



您心爱的龙目茶碗，请您原谅！”

义满铁青着脸，但又不便发作，只好仰天大笑道：“哈哈……我这个老头子还是上了小和尚的当了！罢了罢了，就算是龙目茶碗自己破碎的吧！”

聪明的小一休只用了几句禅宗提问语，就把义满大将军的牛鼻子牵了过来，使他发难不得，外鉴法师终于北险为夷。

□ 以静待哗

一天，一个农民牵着一匹马到外地去，中午走到一间小吃店旁，他把马拴好正准备进小店去吃饭，这时一个绅士骑着一匹马过来，也将马往同一棵树上拴。农民见了忙说，“请不要把你的马拴在这棵树上，我的马还没有驯服，它会踢死你的马的。”但是绅士不听，拴上马后也进了小吃店。

一会儿，他们听到马可怕的嘶叫声，两人急忙跑出来一看，绅士的马已被踢死了。绅士拉起农民就去见法官，要农民赔马。法官向农民提出了许多问题，可问了半天，农民装作没听见似的，一字不答。法官转而对绅士说：“他是个哑巴，叫我怎么判？”绅士惊奇地说：“我刚才见到他时，他还说话呢！”法官接着问绅士：“他刚才说什么啦？”绅士把刚才拴马时农民对他说的话，向法官复述了一遍。法官听后“哎呀”一声，说：“这样看来你是无理的了。因为他事先曾警告过你。因此，现在他是不应该赔偿你的马的。”（不“讼”胜过“讼”）

这时，农民也开口说话了，他告诉法官，他之所以不回答问话，是想让绅士自己把事情的所有过程向法官讲明，这样，不是更容易弄清谁是谁非了吗？

【周易谋略】

讼，争辨也。《讼》卦阐释在事业的进行中，难免发生

争讼，但告诫最好不要争讼。如果争讼不会有结果，或者即使结果对自己有利而争讼本身对自己有害的话，也最好不要争。通过一定方法，使对方认识到错误缘于自身，可能会化敌为友，使自己少一个对手。





三、《师》卦之谋 ——不战而屈人之兵

【原文】

- ䷆ 师贞，丈人吉，无咎。
- 初六 师出以律，否臧凶。
- 九二 在师中，吉，无咎；王三锡命。
- 六三 师或舆尸，凶。
- 六四 师左次，无咎。
- 六五 田有禽，利执言，无咎。长子帅师，弟子舆尸，贞凶。
- 上六 大君有命，开国承家，小人勿用。

【题解】

下卦“坎”象征水、凶险；上卦“坤”，象征地、柔顺。古代兵农合一，和平时耕田，战争时应征参战。农民的性格柔顺，像大地一般寂然不动；但又是战争时的主力军，此卦意味着在农民中间隐藏着兵，柔顺之中隐藏着力量。此卦只有“九二”为阳爻，在下卦中央，被上下五个阴爻围护，是此卦总的“统帅”，“六五”居至尊之位，与“九二”阴阳相应，象征君臣和洽，君王将一切军权委诸统帅。从谋略的角度来讲，在面对你的对手时，你未必非要兴师动众、正面出击不可，向他示柔示弱，甚至将其委以重任，把他扶到老虎



背上，这样一来，他要么骑虎难下，要么被狠狠地摔下来让老虎吃掉。这是一种谋略，也是斗争中不战而胜的一种境界。

【易理说事】

□ 高招

肖明跟经理的对立，是愈来愈尖锐了。他甚至连徐副台长也不放在眼里。

徐副台长儿子毕业典礼，记者去做了采访，新闻送到肖明的“主播台”上，硬是被肖明扔了出来：

“这是他家的新闻，如果每个学校的毕业典礼都播一段，我们干脆把新闻改成‘毕业集锦’好了！”

相反地，经理要“淡化”处理的新闻，肖明却可能大作文章，硬是炒成焦点新闻，肖明说得好：

“是新闻，就是新闻，遮也遮不住，观众有知情的权利！”

对！观众正是肖明的后盾，全市最高收视率王牌主播的头衔，使肖明虽然只具有“记者的职能”却敢向老板挑战。

“把他开除！”副台长终于忍不住，火大地对新闻部主管说。

“我不敢！只怕前一天他走路，后一天我也得滚。”主管直摇头：“他现在太红了，每天单观众来信就一大摞。”

“你说他现在太红，倒提醒了我，给他升官，行了吧！？”

公司新成立一个部门，由肖明担任经理。

消息传出，每个人都怔住了。

“副台长能不计前嫌，以德报怨，真令人佩服！”

肖明真是意气风发，虽然不再报新闻，但是目前职位



高、薪水高，而且负责企划一个更大的新闻性节目，谁能说不是海阔天空任翱翔呢？肖明确实是任翱翔。

电视台甚至推荐并资助全部旅费，送肖明出国做三个月的考察。

肖明回国了，带着成箱的资料和满腔的抱负，开始大展鸿图。

只是新闻性节目，总得向新闻部借调影片，一到新闻部，东西就卡住了。

“哈哈！肖明经理，你是一个部门，我也是个部门，你又不属我管，你有你的预算，还是自己解决吧！”新闻部主管笑道。

肖明告到了主管节目的副台长那儿。

“他说得也对，你现在有自己的预算、自己的人手，应该自己解决问题！”徐副台长拍拍肖明：“你们两个不和，我把你调开、升官，不要再斗下去了！”

问题是，新闻不能再“演”一次，过去的资料片找不到，别家电视台更不愿借，肖明怎么做呢？加上怕侵犯著作权，肖明连从书上拍一张图片，都得付不少钱。肖明虽英雄，也徒唤奈何？

部门成立一年，节目筹划八个月，居然还拿不出来，而钱已经不知花了多少。

年终会上，台长沉着脸色道：“好的记者，不一定能做好的主管！只见花钱、出国，不见成绩！搞什么名堂？”

徐副台长终于不得不把肖明叫去：

“你还是回新闻部吧！”

“我希望回去报新闻！”肖明说，“那是我的专长。”

“恐怕暂时不行，新的主播表现不错，观众的反应不比当年差，你还是先做内勤，慢慢来，看编导是不是给你机



会。”

肖明辞职了，他知道新闻部经理不会给他机会。做过了经理，他也拉不下面子，回去做个职员。

肖明离开，报上也登了消息，只是不过寥寥几行，毕竟有负上司器重，做事不能成功而离职，不是什么光彩的事。

【周易谋略】

师是兵，是打仗。不战而屈人之兵，历来为人们所推崇。其实凡事都是用智为上，那些只凭蛮力斗狠之人，只能是个败者，有时候连败都不知败在何处，这是最可悲的。

徐副台长下的这盘棋，就是不战而对付了肖明。甚至可以说，他逆向操作，每一步棋都是退让，都是仁厚，连离开，肖明都无法骂徐副台长，甚至还得感谢徐副台长给他那样好的机会。

当肖明平步青云，自然会被同僚嫉妒，造成他潜在的孤立因素。

当肖明出国考察，使他的脉更为别人切断。

当肖明独当一面，也代表着他必须为成败负全责。

当肖明离开“主播台”，使他失去了群众的资源、离开自己长项的地方。

当肖明黯然离去，很难获得别人同情，因为他不是被挤下去，是自己干不下去。他显示的是“江郎才尽”或“黔驴技穷”。

相反地——

如果当年徐副台长把肖明开除，或肖明白己宣称被排挤，而愤然离开。那情势将完全不同，全国爱护肖明的观众，都会跟肖明站在一线，到那时候，肖明就成了悲剧英雄，只怕真如新闻部经理原来所说——“后一天我也得滚！”而悲剧英雄，必然立刻能被其他“慧眼”的人重金礼聘，成



为对付原来公司的“致命敌人”。

一个军队的统帅，可以派他最不满意的将领，去打一场九死一生的仗。打死了，正好除去眼中钉。打赢了，则是统帅用人成功。

一个公司的老板，可以派他的眼中钉，出去经营分公司或连锁单位。表面看，那是升官，不去，就是不知好歹和抗命。去，则是远离权力中心和拼命，拼死拼活都是老板赢。

此外，与肖明被“降温”同样的道理，当一个刑事案件，被新闻炒热，成为民众的注意焦点时，法官往往不得不顺应舆论而地“重判”或“轻刑”。

不过别急！等拖上一段时间，新闻热度过去，二审、三审还有翻案的机会。到时候，人们已经淡忘，反应自然不会太激烈。

在人生的战场上，鱼不能离开水，如果你靠群众起家，就不能离开群众。如果你靠某样专业起家，最好不要被“调离”你的专业。即使被调开，也要保持联系，不能落伍。

当然，你也可能是了不得的人才，能从九死一生的战役中凯旋。那时候打倒奸小，而获“黄袍加身”的，自然是你。



四、《否》卦之谋

——兵不厌诈

【原文】

䷋ 否：否之匪人，不利君子贞；大往小来。

初六 拔茅茹以其汇，贞吉，亨。

六二 包承，小人吉；大人否，亨。

六三 包羞。

九四 有命，无咎，畴离祉。

九五 休否，大人吉。其亡其亡，系于苞桑。

上九 倾否，先否后喜。

【题解】

《否》卦下坤上乾。单从卦象来看，天在上而地在下，完全合乎实际，事属正常，应是吉卦。但《易》卦作者却是以“变”的眼光来观察事物，《象传》说：“天地不交，否。”《象传》解释说：否闭之世，“上下不交而天下无邦也，内阴而外阳，内柔而外刚，内小人而外君子，小人道长，君子道消也。”否闭之世，小人猖獗于一时，但形势并非绝望而不可逆转。君子在否闭之时，收敛锋芒，不形于外，以免在形势不利时目标太大，被小人围攻而衰亡。要巧于周旋，并不过早暴露自己的目标，伺机而动。



【易理说事】

□ 借刀杀人

三国赤壁大战之时，不习水战的曹操大军，由于重用了熟悉水战的荆州降将蔡瑁、张允，使曹军的水战能力有了很大提高。当周瑜乘船察看时，发现曹军设置的水寨，竟然“深得水军之妙”。人们知道扬长避短可以以劣胜优而防敌变短为长可以帮助你扬长避短，于是，周瑜暗下决心，“吾必计先除此二人，然后可以破曹。”

真是无巧不成书，正在周瑜绞尽脑汁谋定策略之时，曹操手下的谋士、周瑜的故友蒋干来访，周瑜一眼就看出蒋干的来意，一是说降，二是刺探军情。于是，就想出了一条利用“朋友”的妙计。

周瑜当晚大摆筵席，盛情款待蒋干。席间，周瑜大笑畅饮。夜间，周瑜佯作大醉之状，挽住蒋干的手说：“久不与子翼（蒋干的字）同榻，今宵抵足而眠。”当军中打过二更，蒋干起身，见残灯尚明，周瑜却鼻鼾如雷。在桌上堆着的一叠来往书信的公文中，蒋干发现了“蔡瑁，张允谨封”之信，蒋干大吃一惊，急忙取出偷看。其中写道：“某等降曹，非图仁禄，迫于势耳。今已赚北军困于寨中，但得其便，即将操贼之首，献于麾下，早晚人到，便有关报。”蒋干寻思，原来蔡瑁、张允竟然暗结东吴，于是将书信藏在衣内，到床上假装睡觉。

大约在四更时分，有人入账低声呼唤周瑜，周瑜故做“忽觉之状。”那人说：“江北有人到此。”周瑜喝道：“低声！”又转过头来冲着蒋干喊了两声，蒋干佯装熟睡没有作



声。于是，周瑜偷偷走出营帐，蒋干赶紧爬起来偷听，只所得外面有人说：“张、蔡二都督道：‘急切间不得下手’……”后面的话声音更低，什么也听不清楚。不一会，周瑜回到帐内又睡了起来。

蒋在五更时分，趁着周瑜熟睡未醒，悄悄离开，溜回江北，他向曹操报告了所见，并交上那封伪造的书信，曹操勃然大怒，立即下令斩了蔡瑁和张允，当两颗血淋淋的人头献上之时，曹操方才恍然大悟说：“吾中计矣！”

周瑜利用蒋干这个老朋友，巧妙地假曹操之手，一举除掉了两个最大的隐患。这样，才有了流传至今的赤壁大战火烧曹营的壮举。

□ 反奸计

朱拜勒产业港工程是一项规模宏大，造价昂贵的工程，因此引起了世界许多国家建筑商的注意。经过严格筛选，已经有美国、英国、法国、荷兰、西德等国的9家著名公司入选投标，韩国“现代”集团经过一番艰苦努力后，好不容易才补进投标队伍。强手林立，竞争激烈，形势极其严峻。“现代”集团在中东以往除了承建过巴林船舶修造厂和沙特海军基地工程外，它再也没有任何业绩能作为竞争资本了，因此要打赢这一仗，必须周密策划。郑周永决定采用“冒险”与“策略”相结合的原则同对手一比高低。

首先，郑周永利用“假情报”的方法向竞争者施放烟幕弹，以虚假的投标情报扰乱对手阵脚。这项宏大的工程，按当时一般报价，至少要在15亿美元以上，按照投标规定，中标者需要预交工程投标价格2%的保证金。竞争者各自报



价都相当秘密，都想透过对手筹集保证金的数目来判断其报价。

尽管郑周永的“现代”集团是一个迟到者，但是它的参与还是免不了引起其他人的恐慌，因为他们认定“现代”集团将是他们强劲的对手。因此，他们开始用各种手法来阻止“现代”集团在中东地区的发展。其手法之一便是直接或间接地向“现代”示意，表示愿意同“现代”集团合作承包工程。这样，一方面可以消除“现代”集团对他们的威胁，另一方面还可以借“现代”集团的报价提高自己在投标中的竞争力。甚至有的公司还提出，只要“现代”集团退出竞争，他们将马上支付一笔可观的现金作为补偿。其中，以法国的斯比塔诺尔公司最为积极，他们委托郑周永的朋友，大韩航空公司社长赵重勋来劝说郑周永：15亿美元之巨的工程，一旦失手，“现代”集团的后果不堪设想。不如把难度较大的海上工程甩给法国人，“现代”则在陆上工程中大展宏图，来个双方携手，合作夺标。

但赵重勋的劝说没有效果。不过法国人却藉此接触，“知道”此时的郑周永正在为4000万美元的保证金而奔波。法国人立即判定“现代”集团的投标报价可能为20亿美元左右，至少也是16亿美元。然而，这正好中了郑周永的反间计，他故意透过赵重勋的嘴传播假情报，赵重勋无意中扮演了一回蒋干的角色。（欲强我弱，则隐藏目标，不形于外，放生烟雾弹，迷惑对方）

报价到底为多少？郑周永也尚未确定。报得过高，显然没有竞争力；过低又有亏损的危险。事实上报价问题确实使郑周永为难，因为承包这种大工程，对于“现代”集团而言还是第一次。该工程分水陆两部分，特别是水上部分的海上



油船停泊设施，“现代”集团别说是营造、估价，就连见也没见过，要拿出科学而精确的报价谈何容易。

不过，由于事先从工程说明书上知道水上部分是由钢铁结构组成，他们只有把在韩国修建广播发射台的经验作为参考，同时参考了其它建筑公司就该工程的报价情报，初步定为12亿美元，但郑周永仍没有最后确定。他一向认为，在投标报价问题上，不同于比赛，它只有第一名，没有第二名。想要使得报价具有充分的竞争力，就必须尽可能地压低报价。因此，郑周永对这12亿美元分两次进行了削减，第一次削减25%，后来又削去5%，这样最后报价便定为8.7亿美元。这个数字还不足10亿美元，与原先散布出去的20亿美元相差得就更远了。

郑周永甘冒此巨大风险，不是毫无道理的，他感到这次投标成功与否对他的意义十分重大。首先，一旦投标成功，他就打破了西方国家在中东建筑市场上的垄断局面，在世界强手面前成为赢家，这对于“现代”建设立足中东及世界将会产生无法估量的影响。其次，一旦工程承包后出现亏损，对“现代”集团来讲也未必就是损失，因为至今“现代”集团还没有承建过这种工程，这是一次难得的学习机会，为了今后的发展，再交一次“学费”也是值得的。

然而郑周永的报价实在太低，低得连一向不敢违背指令，此次负责投标工作的田甲源也迟迟不愿落笔签字，他认为至少应当保持在第一次削减的标准上，即9.3114亿美元才是合理的。但郑周永毕竟是会长，他在“现代”集团中拥有至高无上的权力，到底是按郑会长的8.7亿美元投标，还是按自己的标准投标，他一时还拿不定主意。

投标开始了，郑周永一行来到会议室，与其他对手一



样，怀着忐忑不安的心情等待结果揭晓。就在田甲源取笔填写投标文件时，他再次犹豫了：“现代”集团有他多年的心血，亦是他平生的事业，因此他有尽自己一切力量使它发展壮大责任。他分析了西方建筑公司的情况，认为填报9亿美元亦有获胜的可能。在这一瞬间，他甚至想到，万一失败，他愿投海一死以谢同仁。这样，他最后终于下定决心，用颤抖的手在投标文件上写下了“9.3114亿美元”。

当郑周永确知田甲源所填报的价格后，首先感到的是大吃一惊：至今为止，“现代”集团内还很少有人敢于违背他的意志行事，特别是在这项事关重大的海外投标中！但现在在发火、后悔都没有用，只有等待开标结果了。

最后时刻就要到了，郑周永有些坐立不安，田甲源更是如坐针毡，当他听到主持人宣布美国布良埃得鲁特公司报价9.0444亿美元时，刹那间像挨了当头一棒，眼前一黑，几乎就要跌倒——他的报价是9.3114亿美元。

郑周永得知消息后也一言不发，脸色忧郁。大家均以为大势已去。正在这时，助手郑文涛举着双手，两手组成一个“V”字，满面赤红地从小会议室里奔出来：“我们胜利！”原来由于这项工程过于庞大，所以允许对工程各部分分别报价。美国公司报价9.0444亿美元，是仅指海上工程价格。西德几家公司联合投标报价是15.27亿美元。所以，即使按原计划报12亿美元，也足以获胜。这样，“现代”集团获得了承包工程权。

后来传出消息，郑周永在投标之前所施放的烟幕弹确实发挥了作用。西方国家各公司得知他为投标准备了4000万美元时，都推测他的报价可能在16亿美元左右。结果，他们全部上当了。

【周易谋略】

《否》卦，阐释，小人势长，君子势消的黑暗时期到来时的应对原则。当此非常时期，君子应当提高警觉，巩固团结，坚定立场，伸张正义，以防患于未然；不可轻举妄动，必须谨慎，集中力量，把握时机，给以致命的一击。更应当特别防范，小人穷凶极恶的反击，否极必然泰来，黑暗不会长久，应当坚定信心，不必动摇。选准时机，适时放出烟幕弹，一是保护自己，二是迷惑敌人，这样才能在“否”的不利状况下，以积极的方式达到“休否”、“倾否”的目的。

347



第六章
周易克敌致胜谋略



五、《同人》卦之谋

——团结起来力量大

【原文】

䷌ 同人于野，亨。利涉大川，利君子贞。

初九 同人于门，无咎。

六二 同人于宗，吝。

九三 伏戎于莽，升其高陵，三岁不兴。

九四 乘其墉，弗克攻，吉。

九五 同人，先号咷而后笑，大师克相遇。

上九 同人于郊，无悔。

【题解】

本卦的下卦“离”为火，象征光明；上卦“乾”为天。火上升，与天相交，一片光明景象。又象征人的内心光明而外向刚健的性格。“六二”与“九五”阴阳相感，亦具有沟通思想的“同人”形象。本卦启示我们，冲破闭塞局面的最好办法是广泛结交志同道合的朋友。

【易理说事】

□ 面临灾难的蚂蚁

法国科学家曾发现蚂蚁能救火。后来，英国一位动物学



家的实验证实了法国科学家的发现。

英国科学家把一盘点燃的蚊香放进了一个蚁巢。开始，巢中的蚂蚁惊恐万状，约20秒钟后，许多蚂蚁见险而上，纷纷向火冲去，并喷射出蚁酸。可一只蚂蚁能喷射的蚁酸量毕竟有限，因此，一些“勇士”葬身火海。但它们前仆后继，终于将火扑灭。存活者立即将“战友”的尸体，移送到附近的一块“墓地”，盖上一层薄土，以示安葬。

一个月后，这位动物学家又把一支点燃的蜡烛放到原来的那个蚁巢进行观察。尽管这次“火灾”更大，但这群蚂蚁却已有了经验，调兵遣将迅速，协同作战有条不紊。不到一分钟，烛火即被扑灭，而蚂蚁无一遇难。科学家认为蚂蚁创造了灭火的奇迹。

蚂蚁面临灭顶之灾的非凡表现，尤其令人震惊。

在野火烧起的时候，为了逃生，众多蚂蚁迅速聚拢，抱成一团，然后像雪球一样飞速滚动，逃离火海。那噼哩啪啦的烧焦声，是最外层的蚂蚁用自己的躯体开拓求生之路时的呐喊，是奋不顾身、无怨无悔的呐喊。

在洪水肆虐的时候，聚在堤坝上的人们凝望着凶猛的波涛。突然，有人惊呼：“看，那是什么？”一个像人头的黑点顺着波浪漂了过来，大家正准备再靠近些时营救。“那是蚁球，”一位老者说，“蚂蚁这东西，很有灵性。1969年发大水，我也见过一个蚁球，有篮球那么大。洪水到来时，蚂蚁迅速抱成团，随波漂流。蚁球外层的蚂蚁，有些会被波浪打落水中。但只要蚁球能靠岸，或能碰到一个大的漂流物，蚂蚁就得救了。”不长时间，蚁球靠岸了，蚁群像是靠岸登陆艇上的战士，一层一层地打开，迅速而井然地一排排冲上堤岸。岸边的水中留下了一团不小的蚁球。那是蚁球里层的英勇牺牲者。它们再也爬不上岸了，但它们的尸体仍紧紧地抱



在一起。那么平静，那么悲壮……

【周易谋略】

本卦强调的是团结，要团结大多数。既然要团结大多数，那么就须避免以下两种情况。一是六二爻的“同人于宗”，宗是指同宗族的人，只与同宗族范围内的人团结，意思是指在小范围内与人团结，其视野、范围未免太狭窄了，很难成就大事。二是九三爻描述的聚合了人搞埋伏，可能是想袭击别人，或者防备别人来袭击，但竟然三年没有出征，这可能因为斗志不高或目标不明。

“同人”，关键是要同心。九四爻反映敌人来攻战，但国人能齐心协力，登上城墙反击敌人，使敌人的进攻不能得逞。九五爻是说在反击敌人的战斗中小部队遇到困难有牺牲，但能坚持到底，最后与大部队会师，表示全面战胜。

“同人”的最高境界就是“同”全国之人。《彖》曰：“文明以健，中正而应，君子正也。唯君子为能通天下之志。”可见，要团结最大多数人，关键是领头人能以大多数人的目标为己任，坚守正道。这样就能得天下人之心，从而同心同德，克服艰难险阻，达到既定的目标。



六、《剥》卦之谋

——十面埋伏

【原文】

- ䷖ 剥不利有攸往。
- 初六 剥床以足，蔑贞凶。
- 六二 剥床以辨，蔑贞凶。
- 六三 剥之，无咎。
- 六四 剥床以肤，凶。
- 六五 贯鱼以宫人宠，无不利。
- 上九 硕果不食，君子得舆，小人剥庐。

【题解】

《剥》卦下坤上艮，坤为地、为顺，艮为山、为止。山体附在大地上，经过常年累月的风吹雨蚀，其山石也逐步风化，风化的山不向下剥落。本卦以床为喻来说明用隐形的手法剥夺对象，直到对方连安身之处也没有。

【易理说事】

□ 润物细无声

留美硕士小宋回国后就到电视台工作，小宋不仅长得仪表堂堂，而且强闻博识，能言善辩，台里所有人都看好这位



明日之星，就连台里的顶梁柱“九州之声”制作主持人古庭玉先生也直夸小宋前途无量。（**太突出在有些人眼里就成了钉子**）

有前辈夸奖，小宋工作更是卖力，不分黑昼地泡在电视台里做工作。闲时也想：如果古先生能提他一把，那就太棒了，小宋自信不会太令前辈失望。机会终于来了，近来出差频繁的古先生给小宋打来电话，约他面谈。小宋做梦也没想到古先生能把自己的“成名之作”——“九州之声”交给小宋主持。

乍听之下，小宋高兴得难以置信，半晌无语。“九州之声”是古先生的成名节目，自己的制作班底，加上自己主持。起初大家看他一定弄不成，没想到一炮而红，愈红愈有大人物愿意上，收视率也愈高，使古先生不仅在电视界，连在政治界、学术界，也成了一号人物。靠着关系作生意，愈作愈大。

古先生走近小宋说：“我的事情多，常在世界各地跑，偏偏节目每个礼拜都得录影。”古先生两只热手握着小宋冰凉的手，很诚恳地说：“想来想去，只有你这位青年才俊，够格来接，你考虑考虑。”

“哪里还要考虑？”小宋高声叫着，对电话那头的老婆喊：“我当场就接了。”（**还是毛嫩，应该考虑一下天上会不会掉馅饼**）

小宋接手主持“九州之声”，真像是一声雷，震动了电视界，更震动了观众。大家议论纷纷：

“小宋这么嫩，怎能接古先生的东西？”

“老古把自己打下来的江山，交给小宋，太冒险了！”

“不是小宋这样的旷世才子，又有谁接得了？放眼今天，能主持，又有学校背景的，能有几人？”



节目播出了，小宋果然主持得可圈可点。虽然有些看惯古先生的人，一时不能习惯，隔些时也就成了。

问题是，隔了好些时，节目不但收视率没提高，反而下降了。小宋四处请求，广告商就是不跟。

“老弟！这可是我的‘老招牌’，你要加油啊！”古先生常鼓励小宋。只是，说归说，连古先生的制作班底，也愈来愈没劲。而且听说都去搞另一个新节目了。

“九州之声”在古先生打响招牌十年之后，终于因为收视率太差，广告又太少，而宣告结束。

小宋伤心极了，觉得愧对古先生的重托。

“没关系！没关系！”古先生拍着小宋：“连你这样的人才，都做不下去，也就没话说了。不怪你！不怪你！”

隔不久，又传出了雷声。

古先生再度出马，开辟一个比“九州之声”更精彩的节目，而且亲自主持。

退出的广告，一下子全回来了。

古先生的班底，居然在短短两个星期当中，已经制作了好几集，还存了许多精彩的“点子”！

新节目又一炮而红。

还是古先生的魅力惊人。只是年轻的才子小宋，砸了“九州之声”那么有名的节目，成为收视率毒药，小宋短时间很难再爬起来了。

【周易谋略】

古先生是很不简单，居然把他的成名节目，交给小宋。小宋也硬是在众目睽睽之下，把节目作垮了。

只是很奇怪，古先生的老招牌砸了，似乎没伤害到古先生，反而证明了古先生的魅力，使他更红了。而小宋这个“明日之星”恐怕“后日”也难成星了，至少短期内不会再



对别的顶梁柱产生威胁。

再想想，那个做了十年的“九州之声”，似乎也真是太老，该换新东西了。

古老生的成名作、老招牌，怎么能在他自己的手下砸掉，那是多明显的失败啊！可是节目又该更新了，怎么办？

于是计谋产生了。把这个已经没救的位子让给小宋吧！他做成功了，那是我古先生的节目，在我铺路下，做成功的。

做失败了，只怪他能力不足。这么老的招牌，居然到他手上就垮了。可见还是我古先生行，还是换我来吧！说到这儿，相信你已经找到了答案。



七、《遁》卦之谋 ——以退为进

【原文】

䷁ 遁亨，小利贞。

初六 遁尾，厉，勿用有攸往。

六二 执之用黄牛之革，莫之胜说。

九三 系遁，有疾，厉；畜臣妾，吉。

九四 好遁，君子吉，小人否。

九五 嘉遁，贞吉。

上九 肥遁，无不利。

【题解】

阴爻由下生长，阳爻渐退，象征小人势力渐渐伸长，君子因此退避，故卦名为“遁”，取其逃亡、退避之意。又：下卦“艮”为山，上卦“乾”为天；山高而天退，即遁之义。下卦的中位六二爻与上卦的中位九五爻阴阳相应，故又有“小利贞”。君子在必须退避的时候便应该退避，因为退避从表面上看为消极，其实出是以退为进，亦即退的目的是为了更好地进。



【易理说事】

□ 销声匿迹

1959年10月15日夜，密特朗在巴黎天文台公园遭到一伙人开枪袭击。这就是当时轰动法国的天文台公园事件。新闻界和几乎所有的左翼组织都在行动起来，慰问密特朗，反对“法西斯主义”的暴行。但事隔不久，10月12日，凶手佩斯盖突然露面，作口供申明这是一次应密特朗本人要求而策划的行动。转眼间，密特朗从一个无辜的受害者变成了骗人的肇事者。一时间乌云压顶，谩骂声、讥笑声、责问声像狂风暴雨般向密特朗袭来。在任总理米歇尔·德勃雷为此建议取消密特朗的参议员资格。而当时密特朗却既不申辩，也不反击，他认为，对于这种经过周密策划的栽赃陷害，最好的办法是不予置理。

密特朗压抑着自己的愤怒，决定暂时隐退，以退为进。平日，他埋头读书，专心写作。清晨，他去朗德树林散步，呼吸那清爽而新鲜的空气，欣赏一番茂密翠绿的田野。大自然的美丽景色使他忘掉了萦绕在心中的忧愁和烦恼。1960年春，他到国外作了一次旅行，到过中国、美国和伊朗等国家。在中国，他参观游览了不少城市，记下了许多见闻。回国后，于1961年出版了专门介绍新中国成立后所发生的重大变化的专著《中国面临挑战》。该书的出版，赢得了不少读者的欣赏，密特朗的名字又重新在法国社会上传扬。在1962年11月2日的立法选举中，他东山再起，终于击败戴高乐派在涅夫勒省的保卫新共和联盟的竞选人让·塔耶尔，再次当选为国民议会议员。



□ 另辟蹊径

天有不测风云。正当“天一公司”财源广进、生意兴旺之时，岂料风波陡起、厄运袭来。原来，“天一”未成立之前，上海滩的“明星公司”在申城是一枝独秀，无人匹敌。该公司财力雄厚，旗下人才济济，明星如云，独揽影坛 2/3 的江山。“天一”出道之前，曾有数家小公司欲与“明星公司”分庭抗礼，结果均以夭折、惨败告终。就在“明星公司”横扫影坛，不可一世之时，“天一公司”创立，成为电影界一匹“黑马”。“天一”对影坛老大“明星”造成了严重威胁，将其业务抢走许多，“明星公司”旗下的明星、导演们均要跳槽，加盟“天一”。很快，“天一”便成为上海滩上电影业新巨头、新霸主！

“明星公司”岂能容忍“天一”染指它的电影霸业，更不能忍受“天一公司”取代它的霸主地位。于是“明星公司”当即出面，以它为主，联合“大中华百合”、“民新”、“友联”、“上海”及“华剧”等五家电影公司，成立了“六合影业公司”，组成强大的联合发行网，共同抵制、围剿“天一公司”。其中有一条最为严厉的规定：任何发行商和他们签订了合同，就绝对不准购买“天一”出品的影片。必须严格遵守，不得违反。

“六合”联手出击的计划果然奏效，“天一”腹背受敌，处境堪忧。生死存亡，只在旦夕，莫非“山重水复疑无路”？
(对方势力伸长，己方应审时度势，适当回避)

1926 年的“六合围剿”使“天一公司”在上海陷入了困境。然而，邵氏兄弟知难而进，使“天一公司”并没有因此而结束它的历史使命，面对业务上的竞争与生存需要，身



为“天一公司”营业经理的邵仁枚，深谋远虑，看准了南洋一带华人众多，是一个很有前途的国产片市场，他决心将“天一”的事业向南洋发展。（另辟蹊径，是为了自己更好的发展，这是另一种形成的“进”）

第二次世界大战前的南洋，包括英国殖民统治下的马来西亚和新加坡，因为封闭保守，社会经济与人民生活非常落后，寻常百姓生活枯燥单调，缺少娱乐和消遣。而迁移到那里的华裔在南洋人口中又占了很大的比重，这正是“天一公司”决定开拓南洋市场的一个理由。

1926年3月，邵仁枚带着三部“天一公司”的影片，只身来到新加坡。当时的新加坡还没有中国电影，只有大戏院间或放点儿西方无声片。邵仁枚发现这里一家电影院也没有，便立即着手租借戏院，推销影片，然而，大戏院只放西片，小戏院又给“六合公司”绑住，对“天一”封锁。出师不利，邵仁枚没有气馁，他避开对手锋芒，先在新加坡的周边城镇进行的欣赏口味，备受欢迎，立即打开销路。

“天一公司”的影片，由于邵仁枚具有生意头脑，善于经营，很快在新加坡打开局面，于是，邵仁枚急召远在上海的邵逸夫，前来新加坡共展宏图。1926年，年仅19岁的邵逸夫离开上海，南下新加坡，从此，邵氏兄弟二人通力合作，致力电影事业。为日后驰名的“邵氏电影王国”的建立打下了坚实的基础。

那段时间，兄弟俩带着一架破旧的无声片放映机和数十卷“天一公司”的影片，走遍了星马的穷乡僻壤，巡回放映影片，备尝辛酸劳碌。那时的南洋，特别贫穷落后。人们为了生活而起早贪黑，玩命苦干，根本谈不上什么娱乐。因此，邵氏兄弟把“天一公司”的电影带到他们中间的时候，人们都当作是莫大的享受，以于一部简单的无声影片也能



使他们忽而欢呼雀跃，忽而泣不成声。

南洋属于热带气候，这里长年酷暑，又有肆虐的蚊虫，再加上热带丛林里的荆棘、野兽，这一切使邵氏兄弟的创业之路更显艰难。经过艰难困苦，重重险阻，他们终于使“天一公司”的影片赢得了观众，有了观众也就有了发展前途。于是，兄弟俩及时地开始拍摄适合当地居民及华侨口味的影片，并下意识地逐渐地建立自己的戏院网络。在邵仁枚和邵逸夫的努力下，“天一公司”终于买下了新加坡的“华英戏院”、吉隆坡的“中华戏院”、怡保的“万景台戏院”和马六甲的“一景团戏院”，构成了“天一公司”在南洋最早的院线和发行网络。“天一公司”终于拓展了南洋的市场，摆脱了“六合”的围剿。

“天一公司”在南洋的事业越发顺利起来。好事接踵而至，“天一公司”取得了同南洋一带最大的“新世界游乐场”合作的机会。“新世界游乐场”在当地兴隆旺盛，财源不尽，独占星马娱乐业的魁首。主人黄文达和黄平福兄弟独具慧眼，认定邵仁枚和邵逸夫两人是不可多得的人才，毫不犹豫地同“天一公司”合作，将“新世界游乐场”大胆地交由邵氏兄弟管理。经历南征北战，沐浴商场风雨多年的邵仁枚和邵逸夫，当有自己的致胜法宝，经商奥秘。他们不负重望，把“新世界”经营得锦上添花，一年下来，获利甚丰。

邵氏兄弟挟“新世界”经营得胜的余威，愈战愈勇，捷报频传，又在马六甲、吉隆坡、怡保、太平、檳城、亚罗士打等地相继开出游艺场。在购地建戏院上，邵逸夫有他独到的考虑。他不但购地建戏院，而且还常购进毗连的地皮，待价而沽或供日后发展，邵逸夫认为，戏院总是人群聚集的地方，附近的土地亦将因此而涨价。

邵氏兄弟越干越起劲，干脆在新加坡成立了“邵氏兄弟



公司”，继续发展“天一公司”在南洋的事业，“邵氏兄弟公司”成立之初，便果敢抉择，斥巨资收购“大世界游乐场”。如此一来，“邵氏兄弟公司”在新加坡的三大游乐场中已占其二。随后，“邵氏兄弟公司”展开猛烈的收购大战。到1937年，兄弟俩经过十多年的努力，使“邵氏兄弟公司”在新加坡、马来西亚、爪哇、越南、婆罗洲等南亚各地已拥有电影院110多家，游乐场9家，游乐场设有舞台，剧场，每晚可娱乐观众数万人，几乎称霸了东南亚影业市场。

【周易谋略】

《遁》卦象征退避，强调该退之时则避，是应天顺时，其道亨通，意义重大，道理又是相通的。实际上，《遁》卦所象征的退避，是事物发展中的一个特殊阶段。一般人以事物发展向上向前为吉，而以向下向后之退避为凶。这样并非全面地理解《易》理。如果该进之时而向前，当然是吉兆。但是，如果处在该退之时仍盲动前进，则由吉趋凶，自取其咎。相反，此时如能顺时而急流勇退，行遁之道，则又逢凶化吉，故卦辞所以称“亨”，也即退避是为将来的更大发展作铺垫，而打开了通向亨通之道的大门。所以《彖辞》释云：“与时行也，……遁之时义大矣哉！”

清咸丰七年（公元1887），发生在安徽战场上的三河之役，在曾国藩父丧夺情复出之后，湘军急于进军安徽，以便切断太平军的生命线，完成包围太平天国首都天京（今南京市）的任务，因此派出大将李续宾率师攻皖，湘军七千人马，连下太湖、潜山、桐城、舒城四地，掠足金银财宝，自以为锐不可当，势如破竹。当时赵烈文即劝李续宾急速撤离三河而不攻，该退则避，但是，这时的湘军将领，利令智昏，只知进不知退，因而招致了一个全军覆没的巨大阴影悄悄袭来。原来，当时太平国的统帅陈玉成，采用了让开大

路、占领两厢的办法，在形势不利或大军尚未调集之时，主动撤退，连让四城以保存实力，然后在击破包围天京的清朝江南大营时，迅速挥师进皖，十几万人马在三河镇布下口袋陷阱，引诱李续宾的湘军来钻。这时太平军所发挥的恰恰就是《遁》卦的以退避为亨的道理。果然，湘军的骄兵悍将钻进口袋，十几万徽平军立刻合围，湘军四面楚歌，主帅李续宾自杀，七千人马全部被歼。太平军这次战役的胜利，证明了该退则避，主动后撤是正确的，这为三河合围捕捉了时机，保存了有生力量，证明了《周易》所称“遁，亨”之理。而李续宾等湘军将领，则只知进而不起退，不明《遁》道，自取灭顶之灾。





八、《夬》卦之谋 ——适时回击

【原文】

䷪ 夬：扬于王庭，孚号，有厉。告自邑，不利即戎，利有攸往。

初九 壮于前趾，往不胜，为咎。

九二 惕号，莫夜有戎，勿恤。

九三 壮于頄，有凶，君子夬夬，独行遇雨若濡，有愠，无咎。

九四 臀无肤，其行次且。牵羊悔亡。闻言不信。

九五 苋陆夬夬，中行，无咎。

上六 无号，终有凶。

【题解】

《夬》卦下乾上兑，乾为天，兑为泽。天在下，泽在上，有水泽满盈，大水滔天之势，发展下去，必然溃决。《夬》卦有决之义，意为事物达到一定程度，必然像过分满溢之水一样，冲决围堤。《夬》卦主要是讲君子决小人。从斗争的角度看，本卦在于启示我们，当事情发展到一定程度的时候，特别是敌方得寸进尺，步步紧逼之时，我们就要找准时机，适时反击，该出手时就出手。



【易理说事】

□ 扬眉吐气

郁兰在电话里喋喋不休地抱怨。虽然她的声音压得很低，仍可以听出她正怒火中烧。“那个死老外以为他是谁，动不动就跟我吹胡子瞪眼，明明是他告诉我的传真号码不对，他倒来怪我发错了地方，说话永远都让人感觉你是他们家丫环，做秘书怎么就这么倒霉！真是受够了！……唉，你有没有合适的工作介绍？”郁兰的朋友秀京虽没有什么合适的工作，但是她给了郁兰一些建议：与其压抑情绪、蓄积不满、不如找个机会把自己的想法向老板和盘托出。敢怒不敢言有时会使事情变得更糟。（秀京似乎研究过《夬》卦！）

郁兰把秀京的建议付诸实施。她选了老板不太忙的一天郑重其事地和老板做了一次谈话。首先表明自己希望做好工作并且也一直在努力；然后告诉老板虽然她可以理解他有时工作压力大，心情欠佳，但是他的无端指责她仍感到很难接受，最后表示希望可以通过双方努力使大家在工作中保持良好心态，以更利于工作的进展。用郁兰的话说，谈话的效果好得意想不到，不但老板对她的态度有了转变而且自己也觉得“扬眉吐气。”（《夬》也讲究时机和方式。找准时机，用适当的方式回击就能取得满意的效果！）

□ 勇气

泰德·斯坦坎普 12 岁时挨了邻居一个孩子王一顿揍，因此决心留在家里不出门比较保险。几天之后，泰德的父亲给他一些钱去看电影，买冰淇淋吃，以奖励他帮忙割草。泰德



收下父亲给他的钱，但是不去看电影——平常他是最喜欢看电影的——怕会遇见那个揍他的孩子。（**逃避不是退避，二者有本质区别**）

“我父亲问我是不是生病了，”泰德·斯坦坎普说，“我只是支吾其言。第二天傍晚我冒险到巷子里去玩弹子。后来我看见我的敌人——这时候的他看起来简直就像圣经里那个被大卫王杀死的非利士喘咻咻，吓得全身发僵——然后发现我正跟我爸爸面对面。他问我到底在干什么，我软弱地解释说我们在玩捉迷藏。这时候巷子里冒出一个声音说：‘出来，你这胆小鬼。’（**敌方得寸进尺，步步紧逼**）

“我爸爸拿了一条大约两英尺长的厚厚的汽车皮带走过来，然后平静地告诉我说，要不去面对巷子里的那个男孩，就得躲在车库里挨皮带。我犹豫得太久了点——皮带落在我的屁股上，那种痛楚超过打架时挨过的拳头。

“我像颗炮弹般冲出车库，出其不意地攻击那个孩子。第一拳打过去，他没有心理准备，因此我又痛痛快快地揍了他一顿，我把他赶出巷子。（**找准时机，适时回击**）

“接下来的几天是我童年记忆中最快乐的日子，我充分享受勇气所带来的报偿，重新找回自尊。而且我学到一个我长久以来一直珍藏的真理——不要逃避现实而是要面对它。我从一条汽车皮带和一个明智的父亲那里学到这个真理。”

□ 应聘测试

那是一个名气很大的合资公司，招聘一名总经理助理，年薪 20 万。刘露在众多应聘者中脱颖而出，最后一关是外方总经理面试。

总经理对她进行了长达两个小时的面试，刘露从经营方



略到内部管理、新品开发等方面阐述了自己的想法。总经理认真地听着，不时赞许地点点头，显然，他对刘露很满意。

“好了。”总经理说，“讲了半天，口一定渴了，我也有些口渴，请你去买两瓶矿泉水来。”说着递给刘露一张百元大钞。

刘露走到街上，买了两瓶矿泉水，回来递给经理，把剩下的钱交待清楚一分不差地也交给总经理。她认为这很可能也是考试内容的一部分。

果然，总经理打开一瓶矿泉水，说：“这是今天测试的最后一道题目了。你给我留下了很好的印象，如果这道题你能回答得让我满意。你将通过今天的测试。这道题是这样的：假如这两瓶中有一瓶被人掺了毒药，当然目标是针对我的，现在我命令你先尝一尝。”

刘露说：“我明白你是在测试我对公司和你的忠诚程度，也许我尝了你就会录用我，但我不能尝，虽然我很想得到总经理助理这个位子，可是我认为这是对我人格的污辱。”

总经理怒道：“这次应试者上千人之多，我别说让他们喝这没毒的矿泉水，就是真的让他们吃屎，他们也吃！”（**太狂变了！真是也有此理！是可忍孰不可忍！**）

刘露正色道：“我认为你刚才说的话与你的身份地位很不相称，对不起，我觉得今天的测试该结束了。”说着要起身离去。

总经理立刻和颜悦色地说：“请原谅，刚才只是测试，我很欣赏你的反应和品格。请坐。是的，今天的测试你通过了。祝贺你！你被录用了。”

刘露说：“招聘是双向选择，你对我的测试通过了，但我对你的测试却没有通过，你不是我想象中的老板。再见！”说完拂袖而去。



【周易谋略】

有人说，本卦主题，讲的是周文王与商纣王决裂的事情。在现在这个和平年代里，我们可能会遇到很多不顺心的事，但多数事还没达到要彻底决裂的程度，所以在决裂之前还是想一想能否用其他方式加以解决，这样，可能为稳妥。也许你正为了老板的莫名其妙而大动肝火。也许是客户的吹毛求疵令你心生郁闷，亦或是升职加薪又与你无关，而你又觉得自己做得并不比别人差。先别忙着整理简历、打点行装准备另谋高就，也不必委曲求全，忍辱负重。你要做的既不是莽撞离职，然后再急急忙忙地陷入另一份同样并不完美的工作，也不是长期抱着“骑驴找马”的心态在公司长嘘短叹地挨日子，你要做的是给自己降降温、看清形势，轻松应对。在恰当的时机恰到好处地对这些不平之事予以回击，你也会大有“扬眉吐气”之感的。

当事关尊严和原则性的问题出现时，事情就不同了，我们必须予以正义的有力回击，就像梁山好汉那样，该出手时就出手，决不给对方留情。



九、《巽》卦之谋 ——迂回出击

【原文】

䷸ 巽小亨，利有攸往，利见大人。

初六 进退，利武人之贞。

九二 巽在床下，用史巫纷若，吉，无咎。

九三 频巽，吝。

六四 悔亡。田获三品。

九五 贞吉，悔亡，无不利，无初有终。先庚三日，后庚三日，吉。

上九 巽在床下，丧其资斧，贞凶。

【题解】

《巽》卦上、下卦都是巽，都是一阴爻附伏在二阳爻之下，象征阴顺从阳，符合自然之理；巽是风，风入室时要沿顺门窗或缝隙而入，要遵循一定的客观道路，说明，只有柔顺并遵循客观规律并坚守正道，才能生存发展并逐步壮大。



【易理说事】

□ 以迂为直

公司从智利进口了一批当地产的松木，这种松木的外形与我国的东北松相似，其规格也十分适合做建房材料，但耐压、耐磨性较差。根据所掌握的资料以及市场预测，该公司在销售之前写了这样一则广告：“最近我公司所购进的一批智利松，实际上属辐射松类。这种木材质地松脆，不大耐腐，如果用做建房梁材，其承受压力是不合要求的，使用之后容易发生事故，但是，这种木材加工后表面光滑，纹理美观，而且价格较低，最适于制做家具板材或包装用材。请各位用户在购买后，不要扩大使用范围，并协助我们做好宣传工作。”广告贴出后，人们普遍认为，该公司这样做是对用户认真负责的态度，值得信赖。所以，不仅没有因为广告指出了木材的缺点而影响销路，反而使这批木材由原来估计的滞销变为畅销。

当然，该公司以迂为直取得成功，根本在于顺应了商品销售的规律，实事求是地指出木材的不足之处，表现了对用户高度信任和高度负责的精神，因而不仅没有影响销售，反而更赢得公众的信赖。

【周易谋略】

巽是风。风之所以能“入”，就是因为它沿顺一定的孔道隙缝，遵循一定的客观规律。行军作战不仅是斗武的过程，更是斗智的体现，尤其是在敌强我弱的情况下，斗智就

显得更加重要了。面对强敌，如果强打硬拼，虽然可以表现出勇猛无畏，但在力量悬殊的情况下，定会损失惨重，甚至有全军覆没的危险，不如实事求是，面对现实，寻找敌人力量较弱的“孔道”和“隙缝”，再集中力量予以猛击，定会以弱制强、以少胜多，取得战争的胜利。

